
H
50th


ÎCaw




5 0 CENT atth

ROBERT GREENE

Legea a 50 -a

50 Cent și Robert Greene

■■ Cărţi electronice HarperCollins

Cuprins

Cuvânt înainte

L-am întâlnit pentru prima dată pe 50 Cent în iarna lui 2006. Fusese fan al cărții mele *Cele 48 de legi ale puterii* și era interesat să colaboreze la un proiect de carte. În întâlnire, am vorbit despre război, terorism, afaceri muzicale. Ceea ce m-a frapat cel mai mult a fost faptul că aveam un mod remarcabil de asemănător de a privi lumea, unul care a depășit marile diferențe din mediul nostru. De exemplu, discutând despre jocurile de putere pe care le trăia în acel moment în industria muzicală, amândoi am privit dincolo de explicațiile benigne ale oamenilor pentru comportamentul lor și am încercat să ne dăm seama ce făceau cu adevărat. A dezvoltat acest mod de a gândi pe străzile periculoase din Southside Queens, unde era o abilitate de viață necesară; Am ajuns la el citind multă istorie și observând manevrele viclene ale diverșilor oameni de la Hollywood, unde am lucrat mulți ani. Perspectiva, însă, este aceeași.

Am părăsit întâlnirea din acea zi cu o idee deschisă despre un proiect viitor. Pe măsură ce mă gândeam la posibila temă a acestei cărți în lunile următoare, am devenit din ce în ce mai intrigat de ideea de a reuni cele două lumi ale noastre. Ceea ce mă entuziasmează despre America este mobilitatea sa socială, oamenii crescând continuu de jos în sus și modificând cultura în acest proces. La un alt nivel, însă, rămânem o națiune care trăiește în ghetouri sociale. Celebritățile se adună în general în jurul altor celebrități; academicienii și intelectualii sunt închiși în lumile lor; oamenilor le place să se asocieze cu cei de genul lor. Dacă părăsim aceste lumi înguste, este de obicei ca observator sau turist al unui alt mod de viață. Ceea ce părea o posibilitate interesantă aici a fost să ignorăm diferențele noastre de suprafață cât mai mult posibil și să colaborăm la nivel de idei – luminând unele adevăruri despre natura umană care depășesc clasă sau etnie.

Cu o minte deschisă și cu ideea de a-mi da seama ce ar putea fi această

carte, am stat cu Fifty pe tot parcursul anului 2007. Mi s-a oferit acces aproape complet la lumea lui. L-am urmărit la numeroase întâlniri de afaceri de mare putere, stând liniștit într-un colț și observându-l în acțiune. Într-o zi, am asistat la o luptă zgomotoasă în biroul lui între doi dintre angajați, Fifty trebuind să o despartă personal. Am observat o criză falsă pe care a fabricat-o pentru presă în scop publicitar. L-am urmat în timp ce se amesteca cu alte vedete, prieteni din capota, regalitatea europeană și personalități politice. I-am vizitat casa copilăriei din Southside Queens, am petrecut cu prietenii lui din zilele sale agitate și mi-am dat seama cum ar putea fi să crești în acea lume. Și cu cât l-am văzut mai mult în acțiune pe toate aceste fronturi, cu atât mai mult mi-a părut că Fifty era un exemplu plin de viață al personajelor istorice despre care am scris în cele trei cărți ale mele. Este un maestru jucător la putere, un fel de hip-hop Napoleon Bonaparte.

În timp ce scriam despre diferiții jucători de putere din istorie, am dezvoltat teoria potrivit căreia sursa succesului lor poate fi urmărită aproape întotdeauna într-o singură abilitate sau calitate unică care îi separa de ceilalți. Pentru Napoleon, a fost capacitatea lui remarcabilă de a absorbi o cantitate masivă de detalii și de a le organiza în mintea lui. Acest lucru i-a permis să știe aproape întotdeauna mai mult decât generalii săi rivali despre ceea ce se întâmplă. După ce l-am observat pe Fifty și i-am vorbit despre trecutul său, am decis că sursa puterii lui este neînfricarea lui totală.

Această calitate nu se manifestă prin țipete sau tactici evidente de intimidare. De fiecare dată când Fifty acționează așa în public, este pur teatru. În culise, este cool și calculat. Lipsa lui de frică se manifestă în atitudinea și acțiunile sale. El a văzut și a trăit prin prea multe întâlniri periculoase pe străzi pentru a fi de la distanță tulburat de orice în lumea corporativă. Dacă o afacere nu este pe placul lui, el va pleca și nu-i va păsa. Dacă are nevoie să se joace puțin dur și murdar cu un adversar, merge la asta fără să stai pe gânduri. El simte o încredere supremă în sine. Trăind într-o lume în care majoritatea oamenilor sunt în general timizi și conservatori, el are întotdeauna avantajul că este dispus să facă mai mult, să-și asume riscuri și să fie neconvențional. Venind dintr-un mediu în care nu s-a așteptat niciodată să trăiască peste vârsta de douăzeci și cinci de ani, simte că nu are nimic de pierdut, iar asta îi aduce o putere extraordinară.

Cu cât mă gândeam mai mult la această forță unică a lui, cu atât mi se părea mai inspirată și instructivă. Mă vedeam beneficiind de exemplul lui și

depășindu-mi propriile temeri. Am decis că neînfricarea în toate soiurile ei va fi subiectul cărții.

Procesul de redactare *a Legii a 50-a* a fost simplu. Observând și vorbind cu Fifty, am observat anumite modele de comportament și teme care s-au transformat în cele din urmă în cele zece capitole ale acestei cărți. Odată ce am stabilit aceste teme, le-am discutat cu el și împreună le-am modelat în continuare. Am vorbit despre depășirea fricii de moarte, despre capacitatea de a îmbrățișa haosul și schimbarea, despre alchimia mentală pe care o poți realiza gândindu-te la orice adversitate ca pe o oportunitate de putere. Am corelat aceste idei cu propriile noastre experiențe și cu lumea în general. Am extins apoi aceste discuții cu propriile mele cercetări, combinând exemplul lui Fifty cu poveștile altor oameni de-a lungul istoriei care au afișat aceeași calitate neînfricata.

În cele din urmă, aceasta este o carte despre o anumită filozofie a vieții care poate fi rezumată după cum urmează – temerile tale sunt un fel de închisoare care te îngrădește într-un interval limitat de acțiune. Cu cât te temi mai puțin, cu atât vei avea mai multă putere și vei trăi mai deplin. Sperăm că *Legea a 50-a* te va inspira să descoperi singur această putere.

Introducere

AȘA PENTRU VOI ESTE CEL MAI MARE DUşMAN ÎL POATE AVEA UN OM ȘI ASTA ESTE FRICA. Ştiu că UNILOR DINTRE VOI LE ESTE FRICĂ SĂ ASCULTE ADEVĂRUL — AI FOST CRESCĂ ÎN FRICĂ ŞI MINCIUNI. DAR VOI VA PREDICA ADEVĂRUL PÂNĂ VEȚI ELIBER DE ACEEA FRICĂ....

— Malcolm X

Atitudinea înfricoșată

La început, frica a fost o emoție de bază, simplă pentru animalul uman. Ne-am confruntat cu ceva copleșitor – amenințarea iminentă cu moartea sub formă de războaie, ciumă și dezastre naturale – și ne-am simțit frică. Ca pentru orice animal, această emoție avea o funcție protectoare – ne permitea să observăm un pericol și să ne retragem în timp. Pentru noi, oamenii, a servit un scop suplimentar, pozitiv – ne puteam aminti sursa amenințării și ne puteam proteja mai bine data viitoare. Civilizația depindea de această capacitate de a prevedea și de a preveni pericolele din mediu. De frică, am dezvoltat și religia și diverse sisteme de credințe pentru a ne consola. Frica este cea mai veche și mai puternică emoție cunoscută de om, ceva profund înscris în sistemul nostru nervos și subconștient.

Cu timpul, însă, ceva ciudat a început să se întâmple. Terorile reale cu care ne confruntam au început să scadă în intensitate pe măsură ce dobândim un control din ce în ce mai mare asupra mediului nostru. Dar, în loc să ne diminueze și fricile, au început să se înmulțească în număr. Am început să ne îngrijorăm cu privire la statutul nostru în societate – dacă oamenii ne plăceau sau cum ne încadram în grup. Am devenit îngrijorați pentru mijloacele noastre de existență, pentru viitorul familiilor și copiilor noștri, pentru sănătatea noastră personală și pentru procesul de îmbătrânire. În loc de o frică simplă, intensă de ceva puternic și real, am dezvoltat un fel de anxietate generalizată. Era ca și cum miile de ani de a simți frica în fața naturii nu puteau dispărea – trebuia să găsim ceva spre care să ne îndreptăm anxietatea, oricât de mică sau improbabilă ar fi.

În evoluția fricii, un moment decisiv a avut loc în secolul al XIX-lea când oamenii din publicitate și jurnalism au descoperit că, dacă își încadrează poveștile și apelurile cu frică, ne pot capta atenția. Este o emoție

căreia îi este greu să ne împotrivim sau să o controlăm, așa că ne-au mutat constant atenția către noi surse posibile de anxietate: cea mai recentă înspăimântare pentru sănătate, noul val de criminalitate, un pas social pe care l-am putea comite și pericole nesfârșite în mediul de care nu eram conștienți. Odată cu sofisticarea crescândă a mass-media și calitatea viscerală a imaginilor, ei au reușit să ne dea sentimentul că suntem creaturi fragile într-un mediu plin de pericol – chiar dacă trăim într-o lume infinit mai sigură și mai previzibilă decât orice știau strămoșii noștri. Cu ajutorul lor, anxietățile noastre au crescut.

Frica nu este concepută pentru un astfel de scop. Funcția sa este de a stimula răspunsuri fizice puternice, permițând unui animal să se retragă în timp. După eveniment, ar trebui să dispară. Un animal care nu poate să nu renunțe la temerile sale odată ce amenințarea dispare, îi va fi greu să mănânce și să doarmă. Suntem animalul care nu poate scăpa de fricile sale și când atât de multe dintre ele zac în interiorul nostru, aceste frici tind să coloreze modul în care vedem lumea. Trecem de la sentimentul de frică din cauza unei amenințări, la o atitudine de frică față de viața însăși. Ajungem să vedem aproape fiecare eveniment din punct de vedere al riscului. Exagerăm pericolele și vulnerabilitatea noastră. Ne concentrăm instantaneu asupra adversității care este întotdeauna posibilă. În general, nu suntem conștienți de acest fenomen pentru că îl acceptăm ca fiind normal. În vremuri de prosperitate, avem luxul de a ne îngrijora lucrurile. Dar în vremuri de necaz, această atitudine înfricoșătoare devine deosebit de pernicioasă. Astfel de momente sunt atunci când trebuie să rezolvăm probleme, să ne confruntăm cu realitatea și să mergem înainte, dar frica este un apel la retragere și retragere.

Tocmai asta s-a confruntat Franklin Delano Roosevelt când și-a preluat mandatul în 1933. Marea Depresiune care a început odată cu prăbușirea bursierei din 1929 era acum cea mai gravă. Dar ceea ce l-a frapat pe Roosevelt nu au fost factorii economici efectivi, ci starea de spirit a publicului. I se părea că oamenii nu numai că erau mai fricoși decât era necesar, dar și fricile lor făceau mai greu depășirea adversității. În discursul său inaugural în țară, el a spus că nu va ignora realități atât de evidente precum prăbușirea economiei și că nu va predica un optimism naiv. Dar și-a implorat ascultătorii să-și amintească că țara s-a confruntat cu lucruri mai rele în trecut, perioade precum Războiul Civil. Ceea ce ne scosese din astfel de momente a fost spiritul nostru de pionier, determinarea și hotărârea noastră. Asta înseamnă să fii american.

Frica își creează propria sa dinamică de auto-împlinire – pe măsură ce oamenii cedează ei, își pierd energie și impuls. Lipsa lor de încredere se traduce în inacțiune care scade nivelul de încredere și mai mult, din ce în ce mai departe. „Așadar, în primul rând”, le-a spus el audienței, „permiteți-mi să-mi afirm convingerea fermă că singurul lucru de care trebuie să ne temem este frica însăși – teroare fără nume, nerațională, nejustificată, care paralizează eforturile necesare pentru a transforma retragerea în avans”.

Ceea ce a schițat Roosevelt în discursul său este tăișul cuțitului care separă eșecul de succesul în viață. Acea margine este atitudinea ta, care are puterea de a ajuta la modelarea realității tale. Dacă priviți totul prin lentila fricii, atunci aveți tendința de a rămâne în modul de retragere. Poți vedea la fel de ușor o criză sau o problemă ca o provocare, o oportunitate de a-ți demonstra curajul, șansa de a te întări și de a te întări sau un apel la acțiune colectivă. Văzând asta ca pe o provocare, vei fi convertit acest negativ într-un pozitiv pur printr-un proces mental care va avea ca rezultat și o acțiune pozitivă. Și, de fapt, prin conducerea sa inspirată, FDR a reușit să ajute țara să-și schimbe mentalitatea și să confrunte Depresiunea cu un spirit mai întreprinzător.

Astăzi se pare că ne confruntăm cu noi probleme și crize care ne pun la încercare curajul național. Dar, așa cum FDR a făcut comparația cu vremuri și mai rele din trecut, putem spune că ceea ce ne confruntăm nu este la fel de rău ca pericolele din anii 1930 și din anii următori de război. De fapt, realitatea Americii din secolul XXI este ceva mai asemănătoare cu următoarea: mediul nostru fizic este mai sigur și mai sigur decât orice alt moment din istoria noastră. Trăim în cea mai prosperă țară din lume. În trecut, doar bărbații albi puteau juca jocul puterii. Acum milioane și milioane de minorități și femei au primit intrarea în arenă, modificând pentru totdeauna dinamica - făcându-ne cea mai avansată țară social în acest sens. Progresele tehnologice au deschis tot felul de noi oportunități; vechile modele de afaceri se dizolvă, lăsând câmpul larg deschis pentru inovare. Este o perioadă de schimbare radicală și revoluție.

Ne confruntăm și cu anumite provocări. Lumea a devenit mai competitivă; economia are vulnerabilități incontestabile și are nevoie de reinventare. Ca în toate situațiile, factorul determinant va fi atitudinea noastră, felul în care *alegem* să privim această realitate. Dacă cedăm fricii, vom acorda o atenție disproporționată negativului și vom produce circumstanțe foarte adverse de care ne temem. Dacă mergem în direcția opusă, cultivând o abordare neînfricată a vieții, atacând totul cu îndrăzneală

și energie, atunci vom crea o dinamică mult diferită.

Înțelegeți: ne este prea frică de a jigni oamenii, de a stârni conflicte, de a ne remarca din mulțime, de a lua măsuri îndrăznețe. De mii de ani, relația noastră cu această emoție a evoluat – de la o frică primitivă de natură, la anxietatea generalizată cu privire la viitor, la atitudinea de frică care ne domină acum. Ca adulți raționali și productivi, suntem chemați să depășim în sfârșit această tendință descendentă și să evoluăm dincolo de temerile noastre.

Tipul Neînfricat

PRIMUL LUCRU PE CARE ÎM Amintesc ÎN COPILĂRIA MEA TIMPURII ESTE O FLĂCĂRĂ, O FLĂCĂRĂ ALBASTRĂ SĂRĂ DE PE O PLĂZĂ PE GAZ CINEVA Aprinsă.... AVEM TREI ANI.... AM SIMTIT FRICĂ, FRICĂ ADEVĂRATĂ, PENTRU PRIMA DĂRĂ ÎN VIAȚA MEA. DAR ÎMI ȚIN minte ȘI ȘI UNIUNEA AVENTURĂ, ȘI UNA BUCURIE CIUDATĂ. Bănuiesc că ACEEA EXPERIENȚĂ M-A DUCAT UNDEVD ÎN CAPUL MEU LA CARE NU FUSUSIM ÎNAINTE. LA UNA FRONTIERĂ, LA MARCHIA, POATE, A TOTULUI POSIBIL... FRICA PE CARE AM FOST APROAPE O INVITAȚIE, O PROVOCARE DE A MAI ÎNAINTE ÎN CEVA DESPRE CE NU ȘTIAM NIMIC. AOLO CRED FILOZOFIA MEA PERSONALĂ DE VIAȚĂ. A ÎNCEPUT, CU ACEL MOMENT.. ÎN MINTEA MEA Întotdeauna am crezut și am crezut de atunci că mișcarea mea trebuie să fie înainte, departe de căldura acelei flăcări .

— Miles Davis

Există două moduri de a face față fricii - unul pasiv, celălalt activ. În modul pasiv, căutăm să evităm situația care ne provoacă anxietate. Acest lucru s-ar putea traduce prin amânarea oricăror decizii în care am putea răni sentimentele oamenilor. Ar putea însemna să optăm pentru ca totul să fie în siguranță și confortabil în viața noastră de zi cu zi, astfel încât să nu intre nicio cantitate de dezordine. Când suntem în acest mod, este pentru că simțim că suntem fragili și că am fi afectați de o întâlnire cu lucrul de care ne temem.

Varietatea activă este ceva ce cei mai mulți dintre noi l-am experimentat la un moment dat în viața noastră: situația riscantă sau dificilă de care ne temem este aruncată asupra noastră. Ar putea fi un dezastru natural, o moarte a cuiva apropiat sau o inversare a norocului în care pierdem ceva. De

multe ori în aceste momente găsim o forță interioară care ne surprinde. Ceea ce ne temeam nu este atât de rău. Nu o putem evita și trebuie să găsim o modalitate de a ne depăși frica sau de a suferi consecințe reale. Asemenea momente sunt ciudat de terapeutice, deoarece în cele din urmă ne confruntăm cu ceva real – nu cu un scenariu de frică imaginat oferit de mass-media. Putem renunța la această frică. Problema este că astfel de momente tind să nu dureze foarte mult sau să se repete prea des. Își pot pierde rapid din valoare și revenim la modul pasiv, de evitare.

Când trăim în circumstanțe relativ confortabile, mediul nu ne presează cu pericole evidente, violență sau limitări ale mișcării noastre. Scopul nostru principal este să menținem confortul și securitatea pe care le avem și astfel devenim mai sensibili la cel mai mic risc sau amenințare la adresa status quo-ului. Ne este mai greu să tolerăm sentimentele de frică, deoarece acestea sunt mai vagi și tulburătoare – așa că rămânem în modul pasiv.

De-a lungul istoriei, totuși, există oameni care au trăit în circumstanțe mult mai strâmte, pericolele apăsând asupra lor zilnic. Aceste tipuri trebuie să-și confrunte temerile în modul activ din nou și din nou și din nou. Acest lucru ar putea fi creșterea în sărăcie extremă; confruntarea cu moartea pe câmpul de luptă sau conducerea unei armate în război; trăind perioade tumultoase, revoluționare; a fi lider într-o perioadă de criză; suferind pierderi personale sau tragedii; sau a avea un contact cu moartea. Nenumărați oameni cresc în sau în astfel de circumstanțe, iar spiritul lor este zdrobit de adversitate. Dar câteva se ridică deasupra. Este singura lor alegere pozitivă – ei trebuie să se confrunte cu aceste temeri zilnice și să le depășească, sau să se supună tragerii în jos. Sunt întărite și întărite până la oțel.

Înțelege: nimeni nu se naște așa. Este nefiresc să nu simți frică. Este un proces care necesită provocări și teste. Ceea ce îi desparte pe cei care trec în jos și pe cei care se ridică deasupra adversității este puterea voinței lor și foamea lor de putere.

La un moment dat, această poziție defensivă de depășire a fricilor se transformă într-una ofensivă - o atitudine fără teamă. Astfel de tipuri învață nu numai valoarea de a nu se teme, ci și de a ataca viața cu un sentiment de îndrăzneală și urgență și o abordare neconvențională, creând noi modele în loc să le urmeze pe cele vechi. Ei văd marea putere pe care acest lucru le aduce și în curând devine mentalitatea lor dominantă.

Găsim aceste tipuri în toate culturile și în toate perioadele de timp - de la Socrate și stoici la Cornelius Vanderbilt și Abraham Lincoln.

Napoleon Bonaparte reprezintă un tip clasic neînfricat. Și-a început cariera în armată exact în momentul în care Revoluția Franceză a explodat. În acest moment critic din viața sa, a trebuit să experimenteze una dintre cele mai haotice și terifiante perioade din istorie. S-a confruntat cu pericole nesfârșite pe câmpul de luptă, pe măsură ce un nou tip de război a apărut și a navigat prin nenumărate intrigi politice în care o mișcare greșită putea duce la ghilotină. El a ieșit din toate acestea cu un spirit neînfricat, îmbrățișând haosul vremurilor și schimbările vaste care au loc în arta războiului. Și într-una dintre nenumăratele sale campanii, a exprimat cuvintele care ar putea servi drept motto pentru toate tipurile neînfricate.

În primăvara anului 1800 se pregătea să conducă o armată în Italia. Mareșalii săi l-au avertizat că Alpii nu sunt trecabili în acea perioadă a anului și i-au spus să aștepte, deși așteptarea ar strica șansele de succes. Generalul le-a răspuns: „Pentru armata lui Napoleon, nu vor exista Alpi”. Și călare pe un catâr, Napoleon a început să-și conducă personal trupele prin terenuri perfide și pe lângă nenumărate obstacole. Forța voinței unui singur om a fost cea care i-a adus prin Alpi, prinzând complet prin surprindere inamicul și învingându-i. Nu există Alpi și nici obstacole care să poată sta în calea unei persoane fără frici.

Un alt exemplu de acest tip ar trebui să fie marele aboliționist și scriitor Frederick Douglass, care s-a născut în sclavie în Maryland în 1817. După cum a scris mai târziu, sclavia era un sistem care depindea de crearea unor niveluri profunde de frică. Douglass se forța continuu în direcția opusă. În ciuda amenințării unei pedepse severe, el a învățat în secret să citească și să scrie. Când a fost biciuit pentru atitudinea lui rebelă, a ripostat și a văzut că a fost biciuit mai rar. Fără bani sau legături, a evadat în Nord la vârsta de douăzeci de ani. A devenit un aboliționist de frunte, făcând turnee în nord și povestind publicului despre relele sclaviei. Aboliționiștii doreau ca el să rămână în circuitul său de prelegeri și să repete aceleași povești mereu, dar Douglass a vrut să facă mult mai mult și s-a răzvrătit din nou. Și-a fondat propriul ziar antisclavie, un act nemaiauzit pentru un fost sclav. Ziarul a continuat să aibă un succes extraordinar.

În fiecare etapă a vieții sale, Douglass a fost testat de șansele puternice împotriva lui. În loc să cedeze fricii – de biciui, de a fi singur pe străzile orașelor necunoscute, de a se confrunta cu mânia aboliționiștilor – și-a ridicat nivelul de îndrăzneală și a trecut mai departe în ofensivă. Această încredere i-a dat puterea de a se ridica deasupra rezistențelor și animozităților acerbe ale celor din jur. Aceasta este fizica pe care toți cei

neînfricați o descoperă la un moment dat - o creștere adecvată a încrederii în sine și a energiei atunci când se confruntă cu circumstanțe negative sau chiar imposibile.

Oamenii fără frică nu ies exclusiv din sărăcie sau dintr-un mediu fizic dur. Franklin Delano Roosevelt a crescut într-o familie bogată și privilegiată. La vârsta de treizeci și nouă de ani a contractat poliomielita, care l-a paralizat de la brâu în jos. Acesta a fost un punct de cotitură în viața lui, deoarece s-a confruntat cu o limitare severă a mișcării sale și, posibil, cu un sfârșit al carierei sale politice. El a refuzat, totuși, să cedeze fricii și tragerii în jos asupra spiritului său. A mers în direcția opusă, luptându-se să profite la maximum de condiția sa fizică și dezvoltând un spirit de nestăpânit care să-l transforme în cel mai neînfricat președinte al nostru. Pentru acest tip de persoană, orice fel de întâlnire cu adversitatea sau limitarea, la orice vârstă, poate servi drept creuzet pentru forjarea atitudinii.

Noul tip neînfricat

ACEST TRECUT, TRECUTUL NEGROULUI, DE frânghie, foc, tortură...moarte și umilire; FRICĂ PENTRU ZI ȘI NOAPTE, FRICĂ CU MĂDUVA OSULUI... ACEST TRECUT, ACEST LUPTĂ NEsfârșită PENTRU A REALIZĂ ȘI A CONFIRMA O IDENTITATE UMĂ... CU TOATE CONȚINE, CU TOATE ORORIA SA, CEVA FOARTE FRUMOS. SUNT....

— James Baldwin

În cea mai mare parte a secolului al XIX-lea, americanii s-au confruntat cu tot felul de pericole și adversități - mediul fizic ostil al frontierei, diviziuni politice ascuțite, o nelegiuire și haos care au rezultat din marile schimbări în tehnologie și mobilitatea socială. Am răspuns la acest mediu constrictiv depășindu-ne temerile și dezvoltând ceea ce a devenit cunoscut drept un spirit de pionier – simțul nostru de aventură și renumita noastră abilitate de a rezolva probleme.

Odată cu prosperitatea noastră tot mai mare, acest lucru a început să se schimbe. În secolul al XX-lea, însă, un mediu a rămas la fel de dur ca întotdeauna: ghetourile negre din centrul orașului Americii. Și dintr-un astfel de creuzet a apărut un nou tip neînfricat, exemplificat de figuri precum James Baldwin,

Malcolm X și Muhammad Ali. Dar rasismul vremurilor le-a restrâns

capacitatea de a da frâu deplin acestui spirit.

În ultima vreme, din centrul orașului America au apărut tipuri mai noi, cu mai multă libertate de a avansa către cele mai înalte puncte de putere din America - în divertisment, politică și afaceri. Ei provin dintr-un mediu asemănător Vestului Sălbatic în care au învățat să se descurce singuri și să dea frâu complet ambiției lor. Educația lor vine de pe străzi și din propriile lor experiențe dure. Într-un fel, ele sunt reveniri la tipurile libere din secolul al XIX-lea, care au avut puțină școală formală, dar au creat un nou mod de a face afaceri. Spiritul lor se potrivește cu dezordinea secolului XXI. Sunt fascinante de urmărit și, în anumite privințe, au multe de învățat.

Rapperul cunoscut sub numele de 50 Cent (alias Curtis Jackson) ar trebui să fie considerat unul dintre cele mai dramatice exemple contemporane ale acestui fenomen și acest tip. A crescut într-un cartier deosebit de violent și tensionat – Southside Queens, în mijlocul epidemiei de crack din anii 1980. Și în fiecare fază a vieții sale a trebuit să se confrunte cu o serie de pericole care l-au pus la încercare și l-au înăsprit, ritualuri de inițiere în atitudinea neînfricata pe care a dezvoltat-o încet.

Una dintre cele mai mari temeri pe care le are orice copil este aceea de a fi abandonat, lăsat singur într-o lume terifiantă. Este sursa celor mai primare coșmaruri ale noastre. Aceasta a fost realitatea lui Fifty. Nu și-a cunoscut niciodată tatăl, iar mama lui a fost ucisă când el avea opt ani. Și-a dezvoltat rapid obiceiul de a nu depinde de alți oameni pentru a-l proteja sau a-l adăposti. Aceasta însemna că în fiecare întâlnire ulterioară în viață în care simțea frică, se putea întoarce numai către el însuși. Dacă nu voia să simtă emoția, trebuia să învețe să o depășească — pe cont propriu.

A început să se grăbească pe străzi de la orice vârstă fragedă și nu avea cum să evite să simtă frică. Zilnic trebuia să se confrunte cu violența și agresivitatea. Și văzând frica în acțiune atât de rutină, a înțeles ce emoție distructivă și debilitantă ar putea fi. Pe străzi, a-ți arăta frica i-ar face pe oameni să-și piardă respectul pentru tine. Ai ajunge să fii împins și mai susceptibil de a suferi violență din cauza dorinței tale de a o evita. Nu aveai de ales — dacă ar fi să ai vreun fel de putere ca hustler, trebuia să învingi această emoție. Nimeni nu ți-a putut citi în ochii. Aceasta însemna că va trebui să se plaseze iar și iar în situațiile care stimulau anxietatea. Prima dată când s-a confruntat cu cineva cu o armă, s-a speriat. A doua oară, mai puțin. A treia oară, nu a însemnat nimic.

Testarea și demonstrarea curajul în acest fel i-a dat un sentiment de putere extraordinară. A învățat rapid valoarea îndrăzneală, cum îi putea

împinge pe ceilalți pe călcâie, simțind o încredere supremă în sine. Dar oricât de duri și împietriți devin, hustlers se confruntă de obicei cu un obstacol descurajator - teama de a părăsi străzile care sunt atât de familiare și care le-au învățat toate abilitățile. Ei devin dependenți de stilul de viață și, deși probabil că vor ajunge în închisoare sau vor muri de o moarte timpurie, nu pot părăsi agitația.

Cincizeci, totuși, avea ambiții mai mari decât să devină un simplu hustler de succes, așa că s-a forțat să înfrunte și să învingă această frică puternică. La vârsta de douăzeci de ani și în apogeul succesului său, el a decis să-și taie legăturile cu jocul și să se arunce în racheta muzicală fără nicio conexiune sau o plasă de siguranță. Pentru că nu avea un plan B, pentru că era fie să reușească la muzică, fie să cadă, a operat cu o energie frenetică și îndrăzneață care l-a făcut remarcat în lumea rap-ului.

Era încă foarte tânăr când se confruntase cu unele dintre cele mai grave temeri care pot afecta un om – abandon, violență, schimbare radicală – și devenise mai puternic și mai rezistent. Dar, la vârsta de douăzeci și patru de ani, în ajunul lansării primului său album, s-a întâlnit față în față cu ceea ce mulți dintre noi am considera frica supremă - aceea de moarte însăși. În mai 2000, un asasin i-a turnat nouă gloanțe în plină zi, în timp ce stătea într-o mașină în fața casei sale, un glonț i-a trecut prin maxilar și a ajuns la un milimetru de uciderea lui.

După împușcare, Columbia Records l-a renunțat de la casa de discuri, anulând lansarea primului său album. A fost eliminat rapid din industrie, deoarece directorii de discuri se temeau să aibă vreun fel de implicare cu el și cu violența cu care era asociat. Mulți dintre prietenii lui s-au întors împotriva lui, poate simțindu-i slăbiciunea. Acum nu mai avea bani; nu s-a putut întoarce cu adevărat la zgomot după ce i-a întors spatele, iar cariera lui muzicală părea să se încheie. Acesta a fost unul dintre acele puncte de cotitură care dezvăluie puterea atitudinii cuiva în fața adversității. Parcă s-ar fi confruntat cu Alpii impracticabili.

În acest moment, a făcut ca Frederick Douglass - a decis să-și intensifice furia, energia și neînfricarea. Apropiindu-se atât de moarte, a înțeles cât de scurtă poate fi viața. Nu avea să piardă nicio secundă. El ar respinge calea obișnuită către succes - lucrând în industria discurilor, încheind acea afacere de aur și scoțând muzica pe care credeau că o va vinde. Avea să meargă pe drumul său – lansând o campanie de mix-tape în care își vinde muzica sau o dădea gratuit pe străzi. În acest fel, a putut să perfecționeze sunetele dure și brute pe care le simțea că sunt mai naturale pentru el. Putea să vorbească

limba glugăi fără să fie nevoie să o înmoaie deloc.

Dintr-o dată a simțit un mare sentiment de libertate – își putea crea propriul model de afaceri, să fie atât de neconvențional pe cât își dorea. Simțea că nu are nimic de pierdut, de parcă ultimele bucăți de frică care mai rămăseseră în el s-ar fi scurs în mașină în acea zi din 2000. Campania de mix-tape l-a făcut celebru pe străzi și i-a atras atenția lui Eminem, care a semnat rapid Fifty la casa lui și a lui Dr. Dre, pregătind scena pentru Fifty's's's fifty's's sub2003, sub 2003 rsp. crearea imperiului de afaceri pe care l-a făurit de atunci.

Trăim vremuri ciudate, revoluționare. Vechea ordine se prăbușește în fața ochilor noștri pe atât de multe niveluri. Și totuși, într-un moment atât de agitat, liderii noștri din afaceri și politică se agață de trecut și de vechile moduri de a face lucrurile. Le este frică de schimbare și de orice fel de tulburare.

Noile tipuri neînfricate, așa cum sunt reprezentate de Fifty, se mișcă în direcția opusă. Ei constată că haosul vremurilor se potrivește temperamentului lor. Ei au crescut fără să se teamă de experimentare, de a se agita și de a încerca noi moduri de operare. Ei îmbrățișează progresele tehnologice care îi fac pe alții să se teamă în secret. Ei renunță la trecut și își creează propriul model de afaceri. Ei nu cedează spiritului conservator care bântuie America corporativă în această perioadă radicală. Iar în centrul succesului lor se află o premisă, o Lege a Puterii care a fost cunoscută și folosită de toate spiritele neînfricate din trecut și este fundamentul oricărui fel de succes în lume.

Legea a 50-a

CEA MAI MARE FRICĂ O au OAMENII ESTE CEA DE A FI EȘII. EI VOR SĂ FIE DE 50 DE CENTI SAU ALTUL. EI FAC CE FAC TOȚI ALȚI CHIAR DACĂ NU SE POATE UNDE ȘI CINE SUNT. DAR NU AJUNGI NICIO ASA; ENERGIA VOASTRA ESTE SLABĂ ȘI NIMENI NU VA ATRIBUIE ATENȚIE. FUGI DE SINGURUL LUCRU PE CARE ȚI DEȚI — CE TE FACE DIFERIT. AM PIERDUT ACEEA FRICĂ. Și odată am simțit puterea pe care o aveam

ARĂTÂND LUMII CĂ NU ȚI PISA SĂ FIU CA ALȚI OAMENI, NU M-A POAT NU MĂ MĂ ÎNTÂTORC NICIODATĂ.

— 50 de cenți

Legea a 50-a se bazează pe următoarea premisă: noi, oamenii, avem în general puțin control asupra circumstanțelor. Oamenii ne intersectează viețile, făcând lucruri direct și indirect cu noi, iar noi ne petrecem zilele reacționând la ceea ce aduc. Lucrurile bune ne vin în cale, urmate de lucruri rele. Ne luptăm cât putem să dobândim un oarecare control, pentru că a fi neputincioși în fața evenimentelor ne face nefericiți. Uneori reușim, dar marja de control pe care o avem asupra oamenilor și a circumstanțelor este deprimant de îngustă.

Legea a 50-a, totuși, afirmă că există un lucru pe care îl putem controla de fapt - mentalitatea cu care răspundem la aceste evenimente din jurul nostru. Și dacă suntem capabili să ne depășim anxietățile și să creăm o atitudine fără teamă față de viață, se poate întâmpla ceva ciudat și remarcabil - acea marjă de control asupra circumstanțelor crește. În punctul său maxim, putem chiar să creăm circumstanțele în sine, care este sursa puterii extraordinare pe care au avut-o tipurile neînfricate de-a lungul istoriei. Iar oamenii care practică Legea a 50-a în viața lor împărtășesc cu toții anumite calități – *îndrăzneală supremă, neconvenționalitate, fluiditate* și *un sentiment de urgență* – care le oferă această capacitate unică de a modela circumstanțele.

Un act îndrăzneț necesită un grad ridicat de încredere. Oamenii care sunt ținta unui act îndrăzneț sau care sunt martori nu pot să nu creadă că o astfel de încredere este reală și justificată. Ei răspund instinctiv făcându-se înapoi, ieșind din drum sau urmând persoana încrezătoare. Un act îndrăzneț poate pune oamenii pe călcâie și poate elimina obstacolele. În acest fel, își creează propriile circumstanțe favorabile.

Suntem creaturi sociale și, prin urmare, este firesc să dorim să ne conformăm oamenilor din jurul nostru și normelor grupului. Dar sub aceasta este o frică profundă - aceea de a ieși în afară, de a ne urma propriul drum, indiferent de ceea ce cred oamenii despre noi. Tipurile neînfricate sunt capabile să cucerească această frică. Ne fascinează cât de departe merg cu neconvenționalitatea lor. Îi admirăm și îi respectăm în secret pentru asta; ne-am dori să ne putem comporta mai mult ca ei. În mod normal este greu să ne reținem atenția; ne mutam interesul de la un spectacol la altul. Dar cei care își exprimă fără teamă diferența ne obligă atenția la un nivel mai profund pentru o durată mai lungă, ceea ce se traduce în putere și control.

Mulți dintre noi răspundem circumstanțelor schimbătoare ale vieții încercând să microgestionăm totul în mediul nostru imediat. Când se întâmplă ceva neașteptat, devenim rigizi și răspundem folosind o tactică care

a funcționat în trecut. Dacă evenimentele se schimbă rapid, suntem ușor copleșiți și pierdem controlul. Cei care urmează Legea a 50-a nu se tem de schimbare sau de haos; o îmbrățișează fiind cât se poate de fluidă. Ei se mișcă odată cu fluxul evenimentelor și apoi îi canalizează ușor în direcția pe care o alege, exploatând momentul. Prin mentalitatea lor, ei convertesc un negativ (evenimente neașteptate) într-un pozitiv (o oportunitate).

A avea un contact cu moartea sau a ne aminti într-un mod dramatic de scurtarea vieții noastre poate avea un efect pozitiv, terapeutic. Zilele noastre sunt numărate și de aceea cel mai bine este să facem ca fiecare moment să conteze, să avem un sentiment de urgență în ceea ce privește viața. S-ar putea termina în orice moment. Tipurile neînfricate dobândesc de obicei o astfel de conștientizare printr-o experiență traumatică. Sunt energizați pentru a profita la maximum de fiecare acțiune, iar impulsul pe care acest lucru le-o oferă în viață îi ajută să determine ce urmează.

Totul este destul de simplu: atunci când încalci această lege fundamentală, aducând fricile tale obișnuite în orice întâlnire, îți restrângi opțiunile și capacitatea de a modela evenimentele. Frica ta te poate aduce chiar într-un câmp negativ în care puterile tale sunt inversate. A fi conservator, de exemplu, te poate forța într-un colț în care este mai probabil să pierzi ceea ce ai pe termen lung, deoarece pierzi și capacitatea de a te adapta la schimbare. A încerca atât de mult să-i mulțumești pe oameni poate ajunge să-i îndepărteze – este greu să respecti pe cineva care are o atitudine atât de încurajatoare. Dacă ți-e frică să înveți din greșelile tale, mai mult ca sigur le vei repeta în continuare. Când încalci această lege, nicio educație, conexiuni sau cunoștințe tehnice nu te poate salva. Atitudinea ta înfricoșată te închide într-o închisoare invizibilă și acolo vei rămâne.

Respectarea Legii a 50-a creează o dinamică opusă - deschide posibilități, aduce libertate de acțiune și ajută la crearea unui impuls înainte în viață.

Cheia pentru a deține această putere supremă este să vă asumați modul activ în a face față fricilor voastre. Aceasta înseamnă să intri chiar în arenele de care te ferești în mod normal: să iei deciziile foarte grele pe care le-ai evitat, să te confrunți cu oamenii care joacă jocuri de putere cu tine, să te gândești la tine și la ceea ce ai nevoie în loc să-i faci pe plac altora, să te faci să schimbi direcția vieții tale, chiar dacă o astfel de schimbare este exact lucrul de care te temi.

Te pui în mod deliberat în situații dificile și îți examinezi reacțiile. În fiecare caz, vei observa că temerile tale au fost exagerate și că confruntarea

cu ele are efectul de încurajare de a te apropia de realitate.

La un moment dat vei descoperi puterea *inversării* — depășirea negativului unei anumite frici duce la o calitate pozitivă — încredere în sine, răbdare, încredere supremă în sine și mai departe. (Fiecare dintre capitolele următoare va evidenția această inversare a perspectivei.) Și odată ce porniți pe această cale, este greu să vă întoarceți. Veți continua până la o abordare îndrăzneață și fără teamă a tuturor.

Înțelege: nu trebuie să crești în Southside Queens sau să fii ținta unui asasin pentru a dezvolta atitudinea. Cu toții ne confruntăm cu provocări, rivali și eșecuri. Alegem să le ignorăm sau să le evităm din frică. Nu realitatea fizică a mediului tău contează, ci starea ta mentală, cum ajungi să faci față adversității care face parte din viață la fiecare nivel. Cincizeci *a trebuit* să-și înfrunte temerile; trebuie *să alegi* .

În cele din urmă, atitudinea ta are puterea de a modela realitatea în două direcții opuse - una care te constrânge și te încolțește cu frică, cealaltă care deschide posibilități și libertatea de acțiune. Același lucru este și pentru mentalitatea și spiritul pe care le aduci la citirea capitolelor care urmează. Dacă le citești cu ego-ul în față, simțind că ești judecat aici sau ești atacat – cu alte cuvinte, dacă le citești într-un mod defensiv – atunci te vei închide inutil de puterea pe care ți-ar putea aduce aceasta. Cu toții suntem oameni; toți suntem implicați de fricile noastre; nimeni nu este judecat. În mod similar, dacă citiți aceste cuvinte ca prescripții înguste pentru viața voastră, încercând să le urmați la litera, atunci le restrângeți valoarea - aplicarea lor la realitatea voastră.

În schimb, trebuie să absorbi aceste cuvinte cu un spirit deschis și neînfricat, lăsând ideile să-ți intre sub piele și să afecteze modul în care vezi lumea. Nu vă fie teamă să experimentați cu ele. În acest fel, vei modela această carte în funcție de circumstanțele tale și vei câștiga o putere similară asupra lumii.

DIN PĂREREA MEA...MAI MAI BUN SĂ FII IMPUTOS DECĂ PREVENT, PENTRU CĂ AVEREA ESTE FEMEIE, ȘI DACĂ VREI S-O DOMINEI TREBUIE SĂ BĂȚI EA SI BATEA-O. E CLAR CĂ SE VA LĂSA CĂȘTIGĂ BĂRBAȚI CARE SUNT IMPUTOȘI DECÂT DE CEI CARE CALCĂ PRECĂGENT.

— Niccolo Machiabelli

CAPITOLUL 1

Vedeți lucrurile pentru ceea ce sunt - Realism intens

REALITATEA POATE FI MAI DETUT ASURA. ZILELE VOASTRE SUNT NUMEROATE. ESTE NECESAR UN EFORT CONSTANT PENTRU A-ȚI CREEA UN LOC ÎN ACEASTA LUME NEMILOAT DE CONCURENȚĂ ȘI PĂSTRAȚI-O. OAMENII POT FI TRADĂTORI. EI ADUC BĂtăLII NEsfârșite ÎN VIAȚA VOASTRĂ. SARCINA VOASTRA ESTE SA REZISTE TENTAȚII DE A DOREA CA TOTUL SĂ FIE ALTE; ÎN LOC, TREBUIE SĂ ACCEPTĂ CU FĂRĂ TERMĂ ACESTE CIRCUMSTANȚE, CHIAR SĂ LE ÎMBRATĂȚI. CONCENTRÂND-ȚI ATENȚIA PENTRU CE SE ÎNTÂMPLĂ ÎN împrejurul tău, VOI CĂȘTIGĂ O Apreciere Ascuțită PENTRU CEEA CE ÎI FACE PE UNII OAMENI ȘI PE ALȚII SĂ CADĂ ÎN urmă. VĂZIND PRIN MANIPULĂRILE OAMENILOR, ÎI PUTEȚI ÎNVĂȚI. CU CÂT CUȚI MAI FERMĂ DE REALITATE, CU ATÂT VEȚI AVEA MAI MULTĂ PUTERE PENTRU A O ALTERA ÎN SCOPURILE DVS.

Ochiul Hustlerului

ASTA ESTE VIAȚA, NOUĂ ȘI CIUDATĂ; CIUDAT, PENTRU CA NE NE FICA; NOU, PENTRU CĂ NE-AM ȚINUT OCHII ÎNTORNȚI DE LA EA.... BĂRBAȚII SUNT BĂRBAȚI ȘI VIAȚA ESTE VIAȚĂ, ȘI TREBUIE SĂ NE TRAȚĂM CU EI ASA CE SUNT; ȘI DACĂ VREM SĂ LE SCHIMBĂM, TREBUIE SĂ NE TRATAM DE ELE ÎN FORMA ÎN CARE EXISTA .

-Richard Wright

Când era băiat, Curtis Jackson (alias 50 Cent) avea o dorință dominantă: ambiția. Își dorea mai mult decât orice chiar lucrurile pe care părea că nu le-ar putea avea niciodată – bani, libertate și putere.

Privind pe străzile din Southside Queens, unde a copilărit, Curtis a văzut o realitate sumbră și deprimantă privindu-l în față. Putea să meargă la școală și să o ia în serios, dar copiii care făceau asta nu păreau să ajungă prea departe – o viață de locuri de muncă prost plătite. Putea să se îndrepte spre crimă și să-și facă bani rapid, dar cei care au mers pentru asta fie au murit tineri, fie și-au petrecut o mare parte din tinerețe în închisoare. Ar putea scăpa de toate prin consumul de droguri – odată ce porniți pe această cale, nu mai există întoarcere. Singurii oameni pe care i-a putut vedea care duceau viața pe care a visat-o erau hustlers, traficanții de droguri. Aveau mașinile, hainele, stilul de viață, gradul de putere care se potriveau ambițiilor sale. Și astfel, până la vârsta de unsprezece ani, făcuse alegerea să urmeze această cale și să devină cel mai mare hustler dintre toți.

Cu cât pătrundea mai departe, însă, cu atât își dădea seama că realitatea era mult mai sumbră și mai dură decât își imaginase. Nebunii de droguri, clienții, erau neregulați și greu de înțeles. Colegii hustlers se luptau cu toții pentru același număr limitat de colțuri și te-ar înjunghia în spate într-o clipă. Dealerii mari care conduceau cartierul puteau fi violenți și grei. Dacă te-ai

descurca prea bine, cineva ar încerca să ia ceea ce ai avut. Poliția era peste tot. O mișcare greșită te poate duce la închisoare. Cum ar putea el să reușească în mijlocul acestui haos și să evite toate pericolele inevitabile? Părea imposibil.

Într-o zi, discuta despre aspectele supărătoare ale jocului cu un hustler mai în vârstă pe nume Truth, care i-a spus ceva ce nu va uita niciodată. Nu vă plângeți de circumstanțele dificile, a spus el. De fapt, viața grea de pe aceste străzi este o binecuvântare dacă știi ce faci. Pentru că este o lume atât de periculoasă, un hustler trebuie să se concentreze intens asupra a ceea ce se întâmplă în jurul lui. Trebuie să simtă străzile – cine are probleme, unde ar putea exista o nouă oportunitate. Trebuie să vadă prin toate prostiile pe care oamenii le aruncă asupra lui – jocurile lor, ideile lor proaste. Trebuie să se uite la sine, să-și vadă propriile limitări și prostia. Toate acestea ascuți ochiul până la tăișul briciului, făcându-l un observator atent al tuturor lucrurilor. Asta e puterea lui.

Cel mai mare pericol cu care ne confruntăm, i-a spus el lui Curtis, nu este poliția sau vreun rival urât. Este mintea care se moale. Am văzut că li s-a întâmplat multor năucitori, a spus el. Dacă lucrurile merg bine, începe să se gândească că va continua pentru totdeauna și își ia ochii de la străzi. Dacă lucrurile merg prost, începe să-și dorească să fie totul diferit și vine cu o schemă prostească pentru a obține bani rapid și ușor. Oricum, el cade repede. Pierde-ți stăpânirea realității pe aceste străzi și ai putea la fel de bine să te sinucizi.

În lunile următoare, Curtis s-a gândit din ce în ce mai mult la ceea ce îi spusese Adevărul și a început să se cufunde. A decis să transforme cuvintele hustler într-un fel de cod după care să trăiască: nu avea încredere în nimeni; și-ar ascunde intențiile, chiar și față de prieteni și parteneri; și oricât de sus sau de jos l-ar fi adus viața, el va rămâne realistul suprem, ținându-și ochiul ascuțit și concentrat.

În următorii câțiva ani, a devenit unul dintre cei mai pricepuți hustlers din cartierul său, exploatând un echipaj mic care îi aducea bani frumoși. Viitorul părea promițător, dar un moment de neatenție l-a prins într-o înțepătură de poliție, iar la vârsta de șaisprezece ani a fost condamnat la nouă luni într-un centru de reabilitare șoc din nordul statului New York. În acest spațiu neobișnuit și cu timp pentru a reflecta, deodată cuvintele Adevărului i-au revenit. Nu era momentul să fii deprimat sau să visezi, ci să-ți îndrepți privirea asupra lui însuși și asupra lumii în care trăia. Privește-o așa cum este, oricât de urâtă ar fi.

Avea o ambiție nestăpânită; dorea putere reală, ceva pe care să poată construi. Dar nici un abuz de stradă nu durează atât de mult. Este un joc de tânăr. Când hustlers ajung la douăzeci de ani, încetinesc și se întâmplă ceva rău sau se grăbesc într-un loc de muncă prost plătit. Și ceea ce îi orbește față de această realitate sunt banii și stilul de viață din moment; ei cred că va continua pentru totdeauna. Le este prea frică să încerce altceva. Nu contează cât de deștept ești – există un plafon până la cât de sus te poți ridica.

A trebuit să se trezească și să iasă afară cât era încă tânăr și ambițiile sale puteau fi realizate. Nu i-ar fi frică. Și, pe baza acestor reflecții, a decis că va face o pauză în muzică. Ar găsi un mentor, cineva care să-l învețe frânghiile. Avea să învețe tot ce putea despre muzică și afaceri. Nu ar avea niciun plan B – era fie să ajungă acolo, fie să moară.

Funcționând cu un fel de energie disperată, el a făcut tranziția către muzică, creând un loc pentru sine creând un sunet care conducea greu și reflecta realitățile străzilor. După o campanie necruțătoare de mix-tape la New York, el a atras atenția lui Eminem și a urmat un contract de discuri. Acum părea să-și fi realizat ambițiile din copilărie. Avea bani și putere. Oamenii erau drăguți cu el. Oriunde mergea, îl flatau, dorind să fie parte din succesul lui. Putea simți că se întâmplă — presa bună, adepții simpatici — totul începea să-i urce la cap și să-i întunece vederea. La suprafață totul arăta grozav, dar care a fost realitatea aici? Acum, mai mult decât oricând, avea nevoie de acel ochi limpede și pătrunzător pentru a vedea dincolo de toată hypeul și farmecul.

Cu cât se uita mai mult la ea, cu atât își dădea seama că realitatea afacerii muzicale era la fel de dură ca străzile. Directorii care conduceau etichetele au fost nemilosi. Te-au distras cu cuvintele lor fermecătoare, dar, de fapt, le-ar putea interesa mai puțin viitorul tău ca artist; au vrut să te suge din fiecare dolar pe care l-au putut scoate din tine. Odată ce nu mai erai atât de fierbinte, te-ai trezi împins încet în lateral; declinul tău ar fi cu atât mai dureros pentru că ai gustat cândva succesul. De fapt, ai fost un pion în jocul lor. Un hustler de colț avea mai multă putere și control asupra viitorului său decât un rapper.

Și cum rămâne cu afacerea în sine? Vânzările de discuri erau în scădere pentru că oamenii piratau muzica sau o cumpărau în diferite forme. Oricine cu doi ochi putea vedea asta. Vechiul model de afaceri trebuia să dispară. Însă tocmai acești directori care păreau atât de înțelepți le era frică să se confrunte cu această realitate. Se țineau strâns de trecut și îi doborau pe toți împreună cu ei.

Nu Cincizeci. Ar evita această soartă mergând într-o altă direcție. El ar crea un imperiu de afaceri diversificat, muzica fiind doar un instrument pentru a ajunge acolo. Deciziile sale s-ar baza pe lectura sa intensă a mediului în schimbare pe care îl detectase în muzică, dar infecta toate nivelurile de afaceri. Lăsați-i pe alții să depinda de MBA, banii și conexiunile lor. În schimb, s-ar baza pe acel ochi de hustler care îl adusese din partea de jos a Americii în vârf în doar câțiva ani.

Abordarea fără frică

REALITATEA ESTE DROGUL MEU. CU CÂT AM MAI MULTE, CU ATÂT OBTIN MAI MULTĂ PUTERE ȘI MĂ SIMT MAI MAI ÎNALT.

-50 de cenți

Vă puteți imagina că străzile care au modelat Fifty și codul pe care și l-a creat pentru el însuși au puțin de-a face cu circumstanțele dvs., dar acesta este doar un simptom al visului dvs., al cât de profund sunteți infectat cu fantezii și cât de frică vă este să înfruntați realitatea. Lumea a devenit la fel de murdară și periculoasă precum străzile din Southside Queens – un mediu global, competitiv, în care toată lumea este un hustler necruțător, în căutarea ei înșiși.

Cuvintele adevărului se aplică pentru tine la fel de mult ca și pentru Fifty: cel mai mare pericol cu care te confrunți este că mintea ta devine moale și ochiul tău devine plictisitor. Când lucrurile devin grele și te sături de grind, mintea ta tinde să se îndrepte spre fantezii; ai vrea ca lucrurile să fie într-un anumit fel și încet, subtil, te întorci spre gândurile și dorințele tale. Dacă lucrurile merg bine, devii mulțumit, imaginându-ți că ceea ce ai acum va continua pentru totdeauna. Nu mai fii atent. Înainte să-ți dai seama, ajungi să fii copleșit de schimbările care au loc și de cei mai tineri care se ridică în jurul tău, provocându-ți poziția.

Înțelegeți: aveți nevoie de acest cod chiar mai mult de Fifty. Lumea lui era atât de dură și periculoasă, încât l- *a forțat* să deschidă ochii la realitate și să nu piardă niciodată această conexiune. Lumea ta pare mai confortabilă și mai puțin violentă, mai puțin imediat periculoasă. Te face să rătăci și ochii ți se aburesc de vise. Dinamica competitivă (străzile, lumea afacerilor) este de fapt aceeași, dar mediul tău aparent confortabil îngreunează să-l vezi. Realitatea are propria sa putere – poți să-i întorci spatele, dar te va găsi în

cele din urmă, iar incapacitatea ta de a-i face față va fi ruina ta. Acum este momentul să nu mai plutiți și să vă treziți – să vă evaluați pe voi, pe cei din jur și direcția în care vă îndreptați într-o lumină cât se poate de rece și brutală. Fără teamă.

Gândește-te la realitate în următorii termeni: oamenii din jurul tău sunt în general misterioși. Nu ești niciodată destul de sigur de intențiile lor. Ei prezintă o aparență care este adesea înșelătoare – acțiunile lor manipulatoare nu se potrivesc cu cuvintele sau promisiunile lor înalte. Toate acestea se pot dovedi confuze. A vedea oamenii așa cum sunt, în loc de ceea ce crezi că ar trebui să fie, ar însemna să ai un simț mai mare al motivelor lor. Ar însemna să poți străpunge fațada pe care o prezintă lumii și să le vezi adevăratul caracter. Acțiunile tale în viață ar fi mult mai eficiente cu această cunoaștere.

Linia ta de lucru este un alt strat al realității. În acest moment, lucrurile ar putea părea calme la suprafață, dar există schimbări care se răspândesc în acea lume; pericolele se profilează la orizont. În curând, presupunerile tale despre modul în care se fac lucrurile vor fi depășite. Aceste schimbări și probleme nu sunt imediat evidente. A fi capabil să le vezi înainte de a deveni prea mari ți-ar aduce o mare putere.

Capacitatea de a vedea realitatea din spatele aparenței nu este o funcție a educației sau a inteligenței. Oamenii pot fi plini de cunoștințe de carte și plini de informații, dar nu au o idee reală a ceea ce se întâmplă în jurul lor. Este de fapt o funcție a caracterului și a neînfricării. Mai simplu spus, realiștilor nu le este frică să privească circumstanțele dure ale vieții. Își ascuți privirea acordând o atenție deosebită detaliilor, intențiilor oamenilor, realităților întunecate care se ascund în spatele oricărei suprafețe pline de farmec. Ca orice mușchi care este antrenat, ei își dezvoltă capacitatea de a vedea cu mai multă intensitate.

Este pur și simplu o alegere pe care trebuie să o faci. În orice moment al vieții te poți converti la realism, care nu este deloc un sistem de credințe, ci un mod de a privi lumea. Înseamnă că fiecare circumstanță, fiecare individ este diferit, iar sarcina ta este să măsori acea diferență, apoi să iei măsurile adecvate. Ochii tăi sunt ațintiți asupra lumii, nu asupra ta sau a ego-ului tău. Ceea ce vezi determină ce gândești și cum acționezi. În momentul în care crezi într-o idee prețuită de care te vei ține indiferent de ceea ce îți dezvăluie ochii și urechile tale, nu mai ești realist.

Pentru a vedea această putere în acțiune, uită-te la un bărbat ca Abraham Lincoln, poate cel mai mare președinte al nostru. A avut puțină educație

formală și a crescut într-un mediu aspru de frontieră. De tânăr, îi plăcea să demonteze mașinile și să le monteze la loc. Era practic până la bază. În calitate de președinte, s-a trezit nevoit să se confrunte cu cea mai gravă criză din istoria noastră. Era înconjurat de membri ai cabinetului și de consilieri care au vrut să se promoveze pe ei înșiși sau o ideologie rigidă în care credeau. Erau emoționați și încântați; îl vedeau pe Lincoln ca fiind slab. Părea că ia mult timp să ia o decizie și de multe ori era opusul a ceea ce îi sfătuiseră ei. Avea încredere în generali precum Ulysses S. Grant, care era un alcoolic și un inadaptat social. A lucrat cu cei pe care consilierii săi îi considerau dușmani politici de cealaltă parte a culoarului.

Ceea ce nu și-au dat seama la acea vreme a fost că Lincoln a venit la fiecare circumstanță fără preconcepții. Era hotărât să măsoare totul exact așa cum era. Alegerile lui au fost făcute din pur pragmatism. A fost un observator pasionat al naturii umane și a rămas cu Grant pentru că îl vedea ca singurul general capabil de acțiune eficientă. A judecat oamenii după rezultate, nu după prietenie sau valori politice. Cântărirea atentă a oamenilor și a evenimentelor nu a fost o slăbiciune, ci apogeul puterii, o calitate neînfricata. Și lucrând în acest fel, a ghidat cu atenție țara pe lângă nenumărate pericole. Nu este o istorie despre care suntem obișnuiți să citim, din moment ce preferăm să ne lăsăm cufundați în idei grozave și gesturi dramatice. Dar geniul lui Lincoln a fost capacitatea lui de a se concentra intens asupra realității și de a vedea lucrurile așa cum erau. El a fost o mărturie vie a puterii realismului.

S-ar putea părea că a vedea atât de mult din realitate ar putea face cineva deprimat, dar opusul este cazul. Având claritate încotro te îndrepți, ce fac oamenii și ce se întâmplă în lumea din jurul tău se va traduce în încredere și putere, o senzație de ușurință. Te vei simți mai conectat la mediul tău, ca un păianjen pe pânza sa. Ori de câte ori lucrurile merg prost în viață, te vei putea îndrepta mai repede decât alții, pentru că vei vedea rapid ce se întâmplă cu adevărat și cum poți exploata chiar și cel mai rău moment. Și odată ce ai gustat această putere, vei găsi mai multă satisfacție dintr-o absorbție intensă în realitate decât din a te răsfăța în orice fel de fantezie.

Cheile pentru neînfricare

CUNOAȘTE-L PE CELALLU, CUNOAȘTE-TE ȘI VICTORIA NU VA FI PE RISC; CUNOAȚI TERENUL, CUNOAȚI CONDIȚIILE NATURALE, ȘI VICTORIA VA FI TOTALĂ.

-Sun Tzu

America a fost cândva o țară de mari realiști și pragmați. Acest lucru a venit din duritatea mediului, numeroasele pericole ale vieții de frontieră. A trebuit să devenim observatori atenți ai tot ce se întâmplă în jurul nostru pentru a supraviețui. În secolul al XIX-lea, un astfel de mod de a privi lumea a dus la nenumărate invenții, la acumularea de bogății și la apariția țării noastre ca mare putere. Dar odată cu această putere în creștere, mediul nu ne mai apăsa atât de violent și caracterul nostru a început să se schimbe.

Realitatea a ajuns să fie văzută ca ceva de evitat. În secret și încet, ne-am dezvoltat gustul pentru evadare - din problemele noastre, de la muncă, de duritatea vieții. Cultura noastră a început să fabrice fantezii nesfârșite pe care să le consumăm. Și hrăniți cu astfel de iluzii, am devenit mai ușor de înșelat, din moment ce nu mai aveam un barometru mental care să deosebească faptele de ficțiune.

Aceasta este o dinamică care s-a repetat de-a lungul istoriei. Roma antică a început ca un mic oraș-stat. Cetăţenii săi erau duri şi stoici. Erau faimoși pentru pragmatismul lor. Dar pe măsură ce au trecut de la a fi o republică la un imperiu și puterea lor s-a extins, totul s-a inversat. Mintea cetățenilor lor tânjea după forme din ce în ce mai noi de evadare. Și-au pierdut orice simț al proporției – bătăliile politice mărunte le-au consumat atenția mai mult decât pericolele mult mai mari de la periferia imperiului. Imperiul a căzut cu mult înainte de invazia barbarilor. S-a prăbușit din moliciunea colectivă a minții cetățenilor săi și de la întoarcerea cu spatele la realitate.

Înțelegeți: ca individ nu puteți opri valul de fantezie și evadare care mătura o cultură. Dar poți sta ca un bastion individual al acestei tendințe și poți crea putere pentru tine. Te-ai născut cu cea mai mare armă din întreaga natură – mintea rațională, conștientă. Are puterea de a vă extinde viziunea în lung și în lat, oferindu-vă capacitatea unică de a distinge tipare în evenimente, de a învăța din trecut, de a privi viitorul, de a vedea prin aparențe. Circumstanțele conspiră pentru a toci acea armă și a o face inutilă, întorcându-vă spre interior și făcându-vă să vă fie frică de realitate.

Consideră-l război. Trebuie să lupți cu această tendință cât poți de bine și să te miști în direcția opusă. Trebuie să te întorci spre exterior și să devii un observator atent al tot ce este în jurul tău. Te lupți împotriva tuturor fanteziilor care îți sunt aruncate. Îți strângi conexiunea cu mediul înconjurător. Vrei claritate, nu evadare și confuzie. Mișcarea în această direcție îți va aduce instantaneu putere printre atât de mulți visători.

Consideră următoarele exerciții pentru mintea ta - pentru a o face mai puțin rigidă, mai pătrunzătoare și mai expansivă, o măsură mai clară a realității. Exersează-le pe toate cât de des poți.

REDESCOPERĂ CURIOSITATEA — DESCHIDERE

Într-o zi, filozoful grec antic Socrate a atras atenția că oracolul de la Delphi l-a declarat cel mai înțelept om din lume. Acest lucru l-a derutat pe filosof – el nu se credea vrednic de un asemenea decret. L-a făcut inconfortabil. El a decis să meargă pur și simplu prin Atena și să găsească o persoană mai înțeleaptă decât el - ar trebui să fie ușor și ar infirma oracolul.

S-a angajat în multe discuții cu politicieni, poeți, meșteri și colegi filosofi. A început să realizeze că oracolul avea dreptate. Toți oamenii cu care vorbea aveau o asemenea certitudine în privința lucrurilor, riscând opinii solide despre chestiuni despre care nu aveau experiență; erau plini de atâta aer. Dacă îi puneai la întrebări, ei nu puteau să-și apere cu adevărat opiniile, care păreau bazate pe ceva ce hotărâseră cu ani în urmă. Superioritatea lui, și-a dat seama, era că știa că nu știe nimic. Acest lucru i-a lăsat mintea deschisă pentru a experimenta lucrurile așa cum sunt, sursa tuturor cunoașterii.

Această poziție de ignoranță de bază era ceea ce aveai în copilărie. Aveai nevoie și foame de cunoaștere, de a depăși această ignoranță, așa că ai observat lumea cât mai atent posibil, absorbind cantități mari de informații. Totul era o sursă de mirare. Cu timpul, mințile noastre tind să se închidă. La un moment dat, simțim că știm ce trebuie să știm; parerile noastre sunt sigure si ferme. Facem asta de frică. Nu vrem ca presupunerile noastre despre viață să fie contestate. Dacă mergem prea departe în această direcție, putem deveni extrem de defensivi și ne putem acoperi temerile acționând cu încredere și certitudine supremă.

Ceea ce trebuie să faci în viață este să te întorci la acea minte pe care ai avut-o în copilărie, să te deschizi către experiență în loc să o închizi. Imaginează-ți doar pentru o zi că nu știi nimic, că ceea ce crezi ar putea fi complet fals. Renunță la preconcepțiile tale și chiar și la cele mai prețuite convingeri. Experiment. Forțați-vă să aveți o opinie opusă sau să vedeți lumea prin ochii inamicului. Ascultă oamenii din jurul tău cu mai multă atenție. Vedeți totul ca o sursă de educație – chiar și cele mai banale întâlniri. Imaginează-ți că lumea este încă plină de mister.

Când operezi în acest fel, vei observa că se întâmplă adesea ceva ciudat. Oportunitățile vor începe să îți cadă în poală pentru că ești brusc mai receptiv la ele. Uneori, norocul sau serendipitatea sunt mai mult o funcție a deschiderii minții tale.

CUNOAȘTE TERENUL COMPLET-EXPANSIUNEA

Războiul este purtat pe un anumit teren. Dar este mai mult implicat decât atât. Există, de asemenea, moralul soldaților inamici, liderii politici care i-au pus în mișcare, mințile generalilor oponenți care iau deciziile cheie și banii și resursele care stau în spatele tuturor. Un general mediocru își va limita cunoștințele la terenul fizic. Un general mai bun va încerca să-și extindă cunoștințele citind rapoarte despre ceilalți factori care influențează o armată. Iar generalul superior va încerca să intensifice aceste cunoștințe observând cât poate cu ochii lui sau consultând surse din prima mână. Napoleon Bonaparte este cel mai mare general care a trăit vreodată și ceea ce l-a ridicat deasupra tuturor celorlalți a fost masa de informații pe care a absorbit-o despre toate detaliile bătăliei, cu cât mai puține filtre posibil. Acest lucru i-a oferit o înțelegere superioară a realității.

Scopul tău este să urmezi calea lui Napoleon. Vrei să iei cât mai mult posibil cu ochii tăi. Comunicați cu oameni în sus și în jos din lanțul de comandă din cadrul organizației dvs. Nu creezi bariere în interacțiunile tale sociale. Doriți să vă extindeți accesul la diferite idei. Forțați-vă să mergeți la evenimente și locuri care sunt dincolo de cercul dvs. obișnuit. Dacă nu puteți observa ceva direct, încercați să obțineți rapoarte mai directe și mai puțin filtrate sau variați sursele astfel încât să puteți vedea lucrurile din mai multe părți. Obțineți o senzație cu vârful degetului pentru tot ce se întâmplă în mediul dvs. - întregul teren.

SAPĂ PÂNĂ LA RĂDĂCINI — ADÂNCIME

Malcolm X era un realist – avea un mod de a privi lumea care a fost șlefuit de ani de zile pe străzi și în închisoare. După închisoare, misiunea lui în viață a fost să descopere sursa problemei pentru negrii din America. Așa cum a explicat în autobiografia sa, „Această țară trece prin trecerea la suprafață a suprafeței, a trucului de evadare, a suprafeței, în loc să se ocupe cu adevărat de problemele ei adânc înrădăcinate”. A decis să sape cât mai mult sub suprafață. În cele din urmă, a ajuns la ceea ce credea a fi cauza principală - dependența. Așa cum stau lucrurile, afro-americanii nu puteau

face lucrurile pe cont propriu – depindeau de guvern, de liberali, de liderii lor, de toată lumea, în afară de ei înșiși. Dacă ar putea pune capăt acestei dependențe, ar avea puterea de a inversa totul.

Malcolm X a murit înainte de a putea merge mai departe cu misiunea vieții sale, dar metoda lui rămâne valabilă pentru totdeauna. Când nu ajungeți la rădăcina unei probleme, nu o puteți rezolva într-un mod semnificativ. Oamenilor le place să se uite la suprafețe, să se emoționeze și să reacționeze, făcând lucruri care îi fac să se simtă mai bine pe termen scurt, dar nu fac nimic pentru ei pe termen lung.

Aceasta trebuie să fie puterea și direcția minții tale ori de câte ori întâmpinați o problemă - să vă plictisiți din ce în ce mai adânc până când ajungeți la ceva de bază și la rădăcină. Nu fii niciodată mulțumit de ceea ce se prezintă în ochii tăi. Vedeți ce stă la baza tuturor, absorbiți-l și apoi săpați mai adânc. Întrebați-vă întotdeauna de ce s-a întâmplat acest eveniment, care sunt motivele diferiților actori, cine deține cu adevărat controlul, cine beneficiază de această acțiune. Adesea, se va învârti în jurul banilor și al puterii - pentru asta se luptă oamenii de obicei, în ciuda luciului de suprafață pe care i-o oferă. Este posibil să nu ajungeți niciodată la rădăcina reală, dar procesul de săpare vă va aduce mai aproape. Și operarea în acest fel vă va ajuta să vă dezvoltați mintea într-un instrument analitic puternic.

VEZI MAI ÎNAINTE — PROPORTIE

Prin natura noastră de creaturi raționale, conștiente, nu putem să nu ne gândim la viitor. Dar majoritatea oamenilor, de frică, își limitează viziunea asupra viitorului la o gamă restrânsă – gânduri de mâine, cu câteva săptămâni înainte, poate un plan vag pentru lunile care urmează. Avem în general de-a face cu atât de multe bătălii imediate, ne este greu să ne ridicăm privirea deasupra momentului. Totuși, este o lege a puterii că, cu cât contemplăm mai departe și mai adânc viitorul, cu atât este mai mare capacitatea noastră de a-l modela conform dorințelor noastre.

Dacă ai un obiectiv pe termen lung pentru tine, unul pe care l-ai imaginat în detaliu, atunci ești mai capabil să iei deciziile potrivite în prezent. Știi ce bătălii sau poziții să eviți pentru că nu te avansează spre obiectivul tău. Cu privirea ridicată spre viitor, vă puteți concentra asupra pericolelor care se profilează la orizont și puteți lua măsuri proactive pentru a le evita. Ai un simț al proporției – uneori lucrurile pe care le frământăm în prezent nu contează pe termen lung. Toate acestea vă oferă o putere sporită

de a vă atinge obiectivele.
Ca parte a acestui proces, uitați-vă la problemele mai mici care vă afectează pe dvs. sau întreprinderea dvs. în prezent și trageți săgeți spre viitor, imaginându-vă la ce ar putea duce ele dacă devin mai mari. Gândește-te la cele mai mari greșeli ale tale sau ale altora. Cum ar fi putut fi prevăzute? În general, există semne care par atât de evidente după aceea. Acum imaginați-vă aceleași semne pe care probabil le ignorați în prezent.

Uită-te la faptele oamenilor, NU la CUVINTE — ASTURIZE

În război sau în orice joc competitiv, nu acordați atenție intențiilor bune sau rele ale oamenilor. Nu contează. Ar trebui să fie la fel și în jocul vieții. Toată lumea joacă pentru a câștiga, iar unii oameni vor folosi justificări morale pentru a-și avansa partea. Tot ce te uiți sunt manevrele oamenilor – acțiunile lor din trecut și la ce te-ai putea aștepta în viitor. În acest domeniu, ești extrem de realist. Înțelegi că toată lumea urmărește puterea și că pentru a o obține toți manipulăm și chiar înșelăm ocazional. Aceasta este natura umană și nu este nicio rușine în ea. Nu iei personal manevrele oamenilor; pur și simplu încerci să te aperi sau să avansezi.
Ca parte a acestei abordări, trebuie să devii un observator mai bun al oamenilor. Acest lucru nu se poate face pe Internet. Trebuie perfecționat în interacțiunile personale. Încercați să citiți oamenii, să vedeți prin ei cât de bine puteți. Ajungi să înțelegi, de exemplu, că o persoană care este prea evident prietenoasă după un timp prea scurt nu este de multe ori bună. Dacă te măgulesc, în general este din invidie. Comportamentul care iese în evidență și pare excesiv este un semn. Nu vă lăsați prinși de gesturile mărețe ale oamenilor, de fața publică pe care și-au pus-o. Acordați mai multă atenție detaliilor, micilor lucruri pe care le dezvăluie în viața lor de zi cu zi. Deciziile lor dezvăluie multe și deseori poți discerne un model dacă le privești atent.
În general, a privi oamenii prin lentila emoțiilor tale va întuneca ceea ce vezi și te va face să înțelegi totul greșit. Ceea ce îți dorești este un ochi ascuțit către semenii tăi – unul care să fie pătrunzător, obiectiv și care nu judecă.

REEVALUAȚI-VĂ — DETASARE

Puterile tale crescânde de observație trebuie să fie ocazional îndreptate către tine. Gândiți-vă la asta ca la un ritual în care vă veți angaja la fiecare câteva

săptămâni - o reevaluare riguroasă a cine sunteți și încotro vă îndreptați. Privește cele mai recente acțiuni ale tale ca și cum ar fi manevrele altei persoane. Imaginați-vă cum ați fi putut face totul mai bine – să evitați bătăliile inutile sau să vă confruntați cu oameni care ți-au stat în cale, în loc să fugi de ei. Scopul aici nu este să vă bateți, ci să aveți capacitatea de a vă adapta și de a vă schimba comportamentul, apropiindu-vă de realitate.

Finalul unui astfel de exercițiu este de a cultiva sentimentul adecvat de detașare de tine și de viață. Nu este că vrei să simți această detașare în fiecare moment. Sunt momente care vă cer să acționați cu inimă și îndrăzneală, fără îndoieli sau distanță de sine. În multe ocazii, totuși, trebuie să fii capabil să evaluezi ce se întâmplă, fără ca ego-ul sau emoțiile să-ți coloreze percepțiile. Trecerea într-o poziție interioară calmă și detașată pentru a observa evenimentele va deveni un obicei și ceva pe care te poți baza în timpul oricărei crize. În acele momente din viață când alții își pierd echilibrul, îl vei găsi pe al tău cu relativă ușurință. În calitate de persoană care nu poate fi ușor ciufulită de evenimente, vei atrage atenția și puterea.

Inversarea perspectivei

Cuvântul „realist” vine adesea cu unele conotații negative. Realiștii, conform înțelepciunii convenționale, pot fi practici până la o greșeală; adesea le lipsește simțul pentru lucrurile mai fine și mai înalte din viață. Duse prea departe, astfel de tipuri pot fi cinice, manipulatoare, machiavelice. Ele stau în contrast cu visătorii, oameni de înaltă imaginație care ne inspiră cu idealurile lor sau ne distrag cu creațiile lor fantastice.

Acesta este un concept care vine din a privi lumea prin lentila fricii. Este timpul să inversăm această perspectivă și să vedem visătorii și realiștii în adevărata lor lumină. Visătorii, cei care au citit greșit starea reală a lucrurilor și acționează pe baza emoțiilor lor, sunt adesea sursa celor mai mari greșeli din istorie – războaiele care nu sunt gândite, dezastrele care nu sunt prevăzute. Realiștii, pe de altă parte, sunt adevărații inventatori și inovatori. Sunt bărbați și femei cu imaginație, dar imaginația lor este în contact strâns cu mediul înconjurător, cu realitatea – sunt oameni de știință empiric, scriitori cu o înțelegere ascuțită a naturii umane sau lideri care ne ghidează gânditor prin crize. Sunt suficient de puternici pentru a vedea lumea așa cum este ea, inclusiv propriile insuficiențe personale.

Să ducem asta mai departe. Adevărata poezie și frumusețe în viață provine dintr-o relație intensă cu realitatea în toate aspectele ei. Realismul este de fapt idealul la care trebuie să aspirăm, cel mai înalt punct al raționalității umane.

Oamenii care se agață de iluziile lor găsesc DIFICIL, DACĂ NU ESTE IMPOSIBIL, SĂ ÎNVĂȚE ORICE MERITĂ ÎNVĂȚAT: UN OAMENI SUB NECESITATEA DE A SE CREEA TREBUIE SĂ EXAMINETE TOTUL, ȘI SĂ SE INTRUDE ÎNVĂȚĂ ÎN MODUL CU RĂDĂCINICILE UNUI COAC CU APĂ.

— James Baldmin

CAPITOLUL 2

Faceți totul propriu — încredere în sine

CÂND MUNCESTI PENTRU ALȚII, ESTI LA MILA LOR. EI DEȚIN MUNCĂ; EI TE DETIN. SPIRITUL TĂU CREATIV ESTE STRĂCIT. CE TE ȚINE ÎN ASEMENEA POZIȚII ESTE FRICA DE A TREBUIE SĂ TE AFOND SAU SAU ÎNOȚI SINGUR. ÎN LOC TREBUIE SĂ AVEȚI O FRICĂ MAI MAI MARE DE CE SE ȚIE ȘI ȚIE DACĂ RĂMÂNI DEPENDENT DE ALȚII PENTRU PUTERE. SCOPUL TĂU ÎN FIECARE MANEVRĂ DIN VIAȚĂ TREBUIE SĂ FIE PROPRIETAREA, LUCRÂND COLȚUL PENTRU TINE. CÂND ESTE AL TĂU DE PIERDERI - ESTI MAI MOTIVAT, MAI CREATIV, MAI VIU. PUTEREA ULTIMEA ÎN VIAȚĂ ESTE DE A FI COMPLET DE SINE SINE, COMPLET DE TU ÎNȘTI.

Imperiul Hustler

NATURA UMĂ ESTE ATÂT DE CONSTITUITĂ, ÎN CÂT NU POATE CNORA UN OM NEAJUTIT, DEȘI ÎI POATE COMPILĂ; ȘI CHIAR ACEASTA NU SE POATE FACE MULT, DACĂ SEMNELE SEMNE DE PUTERE NU APARI.

— Frederic Douglass

După ce a ispășit o scurtă pedeapsă într-un program de reabilitare din Brooklyn pentru prima sa infracțiune ca traficant de droguri, Curtis Jackson s-a întors pe străzi, practic, la locul unu. Banii pe care i-a câștigat în ultimii câțiva ani în calitate de vânzător de colț dispăruseră cu toții, iar clienții săi odinioară fideli găsiseră toți alți dealeri de la care să cumpere.

Un prieten, care conduce acum o operațiune destul de mare de crack-cocaină, i-a oferit lui Curtis o slujbă pentru a scoate droguri. Ar fi plătit un salariu zilnic, și nu unul rău. Curtis avea nevoie disperată de bani, așa că a acceptat oferta. Poate mai departe, prietenul lui l-ar fi implicat într-o parte din acțiuni și și-ar putea restabili propria afacere. Dar încă din prima zi de muncă și-a dat seama că totul a fost o greșeală. Lucra cu un grup de alți baggeri, toți foști dealeri. Acum erau angajați ajutor; trebuiau să apară la o anumită oră și să se închine în fața autorității angajatorilor lor. Curtis își pierduse nu numai banii, ci și libertatea. Această nouă poziție a fost împotriva tuturor lecțiilor de supraviețuire pe care le învățase până atunci în scurta sa viață.

Curtis nu și-a cunoscut niciodată tatăl, iar mama lui fusese ucisă când el avea opt ani. Bunicii lui îl crescuseră în esență; erau iubitori și amabili, dar aveau o mulțime de copii de îngrijit și nu prea mult timp pentru a acorda atenție individuală. Dacă dorea vreun fel de îndrumare sau sfat, nu era nimeni în viața lui la care să apeleze. În același timp, dacă dorea ceva nou, precum haine, nu se simțea confortabil să-și întrebe bunicii — nu aveau

mulți bani. Ceea ce însemnau toate acestea a fost că el era în esență singur pe această lume. Nu se putea baza pe nimeni care să-i dea ceva. Ar trebui să se descurce singur.

Apoi cocaina crack a explodat pe străzi la mijlocul anilor 1980 și totul s-a schimbat în cartiere ca ale lui. În trecut, bandele mari controlau afacerea cu droguri și, pentru a fi implicat, trebuia să te încadrezi în structura lor și să petreci ani de zile urcând pe scară. Dar crack-ul a fost atât de ușor de produs și cererea a fost atât de mare, încât oricine – indiferent cât de tânăr – putea intra în joc fără niciun capital de pornire. Ai putea să lucrezi pe cont propriu și să faci bani frumoși. Pentru cei ca Curtis, care au crescut cu puțină supraveghere parentală și cu disprețul față de autoritate, a fi un dealer de colț era idealul perfect - fără jocuri politice, fără șefi mai presus de tine. Și așa s-a alăturat rapid grupului în creștere de hustlers care se ocupă de crack pe străzile din Southside Queens.

Pe măsură ce a intrat mai departe în joc, a învățat o lecție fundamentală. Au existat nenumărate probleme și pericole cu care se confruntă hustler-ul de pe stradă – polițiști sub acoperire, nenorociți și dealeri rivali care plănuiau să te jefuiască. Dacă erai slab, căutai pe alții să te ajute sau pe vreo cârje pe care să te sprijini, cum ar fi drogurile sau alcoolul. Aceasta a fost calea pieirii. În cele din urmă, prietenul tău nu va apărea așa cum a promis sau mintea ta ar fi prea întunecată de droguri pentru a vedea trădarea cuiva. Singura modalitate de a supraviețui a fost să recunoști că ești singur, să înveți să iei propriile decizii și să ai încredere în judecata ta. Nu cere ceea ce ai nevoie, ci ia-l. Depinde doar de inteligența ta.

Era ca și cum un hustler, născut în mijlocul mizeriei și spațiilor înghesuite, poseda un imperiu. Nu era ceva fizic – colțul în care lucra el sau cartierul pe care dorea să-l preia. Era timpul lui, energia lui, schemele lui creative, libertatea lui de a se deplasa acolo unde dorea. Dacă ar păstra comanda acelui imperiu, ar câștiga bani și ar prospera. Dacă a căutat ajutor, dacă a fost prins în jocurile politice ale altora, a dat toate astea. Într-un astfel de caz, condițiile negative ale glugăi ar fi mărite și ar ajunge să fie cerșetor, pion în jocul altcuiva.

În timp ce stătea acolo făcând droguri în prima zi, Curtis și-a dat seama că acest lucru a depășit cu mult o pauză de moment în viața lui în care avea nevoie de niște bani rapidi. Acesta a fost un punct de cotitură. S-a uitat la ceilalți baggeri. Toți suferiseră scăderi ale norocului – violență, închisoare etc. Deveniseră speriați și obosit de griji. Au vrut confortul și siguranța unui salariu. Și acesta avea să devină modelul pentru restul vieții lor – de frică de

provocările vieții, ei vor ajunge să depinda de alți oameni care să îi ajute. Poate că ar putea continua așa câțiva ani, dar ziua socotirii avea să vină când nu mai erau locuri de muncă și uitaseră cum să se descurce singuri.

Era ridicol pentru Curtis să-și imagineze că bărbatul care îl angajează acum să-l ajute într-o zi să-și înființeze magazinul. Șefii nu fac așa ceva, chiar dacă sunt prietenii tăi. Ei se gândesc la ei înșiși și te folosesc. Trebuia să iasă acum, înainte ca acel imperiu să-i scape din mâini și să devină încă un fost hustler dependent de favoruri.

El a intrat rapid în modul complet de agitație și și-a găsit calea de a ieși din capcană. La sfârșitul primei zile, a făcut o înțelegere cu baggers. Le-ar împărți tuturor banii zilnici cu care fusese plătit pentru serviciu. În schimb, îi învăța cum să pună mai puțin crack în fiecare capsulă, dar să o facă să pară plină (făcea asta pe stradă de ani de zile). Apoi trebuiau să-i dea lui Curtis fisura suplimentară care a rămas din fiecare capsulă. În decurs de o săptămână, acumulase destule droguri pentru a se întoarce la agitația pe stradă, în condițiile lui. După aceea, și-a jurat că nu va mai lucra niciodată pentru o altă persoană. Mai degrabă ar muri.

Ani mai târziu, Curtis (cunoscut acum ca 50 Cent) a reușit să treacă într-o carieră muzicală și, după o campanie acerbă de mix-tape pe străzile din New York, în care a devenit o celebritate locală, a atras atenția lui Eminem, care l-a ajutat să semneze o afacere profitabilă pe propria casă de discuri în cadrul Interscope Records.

Pentru lansarea albumului său de debut, *Get Rich or Die Tryin'*, a fost mult de lucru – o campanie de marketing, videoclipuri, lucrări de artă – și așa că a plecat la Los Angeles pentru a lucra cu Interscope la aceste proiecte. Dar cu cât petrecea mai mult timp în birourile lor confortabile, cu atât avea mai mult sentimentul că se află la un alt punct de cotitură în viața lui.

Jocul pe care îl jucau acești directori muzicali era simplu: ei dețin muzica ta și multe altele. Au vrut să-l împacheteze pe artist în felul lor, iar acest lucru a dictat toate deciziile cheie privind videoclipurile muzicale și publicitatea. În schimb, ți-au oferit bani și avantaje. Au creat un sentiment de dependență – fără mașina lor masivă în spatele tău, erai neajutorat în fața unei afaceri extrem de competitive. În esență, ai schimbat bani pentru libertate. Și odată ce ai cedat intern logicii și banii lor, ai terminat. Erai un băgator bine plătit care făcea o treabă.

Și așa, ca și înainte, Fifty a intrat într-un mod complet de agitație pentru

a-și revendica imperiul. Pe termen scurt, a plănuit să-și filmeze propriile videoclipuri, cu banii săi, și să vină cu propriile scheme de marketing. Pentru Interscope i se părea că le economisește timp și resurse, dar pentru Fifty era o modalitate subtilă de a recâștiga controlul asupra imaginii sale. A înființat o casă de discuri pentru propriul său grajd de artiști din cadrul Interscope și a folosit această casă pentru a învăța singur toate aspectele producției. Și-a creat propriul site web unde a putut experimenta noi modalități de a-și comercializa muzica. A schimbat dinamica dependenței, folosind Interscope ca școală pentru a-l învăța cum să conducă lucrurile pe cont propriu.

Toate acestea făceau parte din jocul final pe care îl avea în minte – își va epuiza contractul cu Interscope și, în loc să renegocieze unul nou, își va proclama independența și va fi primul artist care își va înființa propria casă de discuri independentă. Dintr-o astfel de poziție de putere, nu ar mai avea directori pe care să-l mulțumească și și-ar putea extinde imperiul în propriile sale condiții. Ar fi exact ca libertatea pe care a experimentat-o pe străzi, dar la scară globală.

Abordarea fără frică

M-AM NĂSCUIT SINGUR ȘI VOI MOR SINGUR. TREBUIE SĂ FAC CE ESTE CORECT PENTRU MINE ȘI NU-MI TRAIȚI VIAȚA AȘA ȘI ȘI VOREA ORIINE ALLUI.

— 50 de cenți

Ai venit în această viață cu singurele posesiuni reale care contează vreodată - corpul tău, timpul pe care trebuie să-l trăiești, energia ta, gândurile și ideile unice pentru tine și autonomia ta. Dar, de-a lungul anilor, ai tendința să dai deoparte toate acestea. Petreci ani de zile lucrând pentru alții – ei te dețin în acea perioadă. Ești prins inutil de jocurile și bătăliile oamenilor, pierzând energie și timp pe care nu le vei mai recupera niciodată. Ajungi să-ți respecți propriile idei din ce în ce mai puțin, ascultând experții, conformându-te cu opiniile convenționale. Fără să-ți dai seama îți risipești independența, tot ceea ce te face un individ creativ.

Înainte de a fi prea târziu, trebuie să vă reevaluați întregul concept de proprietate. Nu este vorba de a deține lucruri sau bani sau titluri. Poți avea toate astea din abundență, dar dacă ești cineva care încă caută ajutor și îndrumare la alții, dacă depinzi de banii sau resursele tale, atunci vei pierde

în cele din urmă ceea ce ai atunci când oamenii te dezamăgesc, adversitatea lovește sau vei ajunge la o schemă prostească din nerăbdare. Adevărata proprietate poate veni doar din interior. Vine dintr-un dispreț pentru orice sau oricine care îți afectează mobilitatea, dintr-o încredere în propriile decizii și din utilizarea timpului tău în căutarea constantă a educației și a perfecționării.

Numai din această poziție interioară de forță și încredere în sine vei putea să lucrezi cu adevărat pentru tine și să nu te întorci niciodată. Dacă apar situații în care trebuie să iei parteneri sau să te încadrezi în altă organizație, te pregătești mental pentru momentul în care vei trece dincolo de aceste încurcături de moment. Dacă nu te stăpânești mai întâi pe tine însuți, vei fi continuu la mila oamenilor și al circumstanțelor, uitându-te spre exterior, în loc să te bazezi pe tine și pe inteligența ta.

Înțelegeți: trăim o revoluție antreprenorială, comparabilă cu cea care a măturat cartierul Fifty în anii 1980, dar la scară globală. Vechile centre de putere se destramă. Indivizii de pretutindeni doresc mai mult control asupra destinului lor și au mult mai puțin respect pentru o autoritate care nu se bazează pe merit, ci pe simpla putere. Cu toții am ajuns în mod firesc să ne întrebăm de ce cineva ar trebui să ne conducă, de ce sursa noastră de informații ar trebui să depindă de mass-media, și mai departe. Nu acceptăm ceea ce am acceptat în trecut.

Unde ne îndreptăm în mod natural cu toate acestea este dreptul și capacitatea de a ne conduce propria întreprindere, indiferent de formă sau formă, pentru a experimenta această libertate. Suntem cu toții niște năucitori într-un nou mediu economic și pentru a prospera în el trebuie să cultivăm genul de încredere în sine care l-a ajutat pe Fifty să treacă de toate dependențele periculoase care l-au amenințat pe parcurs.

Pentru Fifty era foarte clar – era singur în casa în care a crescut și pe străzi. I-au lipsit suporturile obișnuite și așa a fost nevoit să devină autosuficient. Consecințele dependenței de oameni au fost mult mai grave în cazul lui – ar însemna dezamăgire constantă și nevoi urgente care au rămas nesatisfăcute. Ne este mai greu să realizăm că suntem în esență singuri pe această lume și avem nevoie de abilitățile pe care Fifty a trebuit să le dezvolte pentru el însuși pe străzi. Avem straturi de sprijin care par să ne sprijine. Dar aceste suporturi sunt în cele din urmă iluzii.

Toată lumea din lume este guvernată de interesul propriu. Oamenii se gândesc în primul rând la ei înșiși și la agendele lor. Un gest ocazional de afectiune sau de ajutor din partea oamenilor pe care ii cunoasteti tinde sa

tulbure aceasta realitate si sa te faca sa te astepti la mai mult de la acest sprijin – pana cand esti dezamagita, iar si iar. Ești mai singur decât îți imaginezi. Aceasta nu ar trebui să fie o sursă de frică, ci de libertate. Când îți demonstrezi că poți obține lucruri pe cont propriu, atunci experimentezi un sentiment de eliberare. Nu mai aștepți ca oamenii să facă asta sau asta pentru tine (o experiență frustrantă și enervantă). Ai încredere că poți gestiona singur orice situație adversă.

Uită-te la un bărbat ca Rubin „Uraganul” Carter – un boxer de succes la categoria mijlocie care a fost arestat în 1966, la apogeul carierei sale, și acuzat de o triplă crimă. În anul următor a fost condamnat și condamnat la trei pedepse consecutive pe viață. Cu toate acestea, Carter și-a menținut vehement nevinovăția, iar în 1986 a fost în cele din urmă exonerat de crime și eliberat. Însă, în acei nouăsprezece ani, a trebuit să îndure unul dintre cele mai brutale medii cunoscute de om, unul menit să distrugă fiecare ultim vestigiu de autonomie.

Carter știa că va fi eliberat la un moment dat. Dar în ziua eliberării, ar merge el pe străzi cu un spirit zdrobit de ani de închisoare? Ar fi genul de fost prizonier care se tot întoarce în sistem pentru că nu mai poate face nimic pentru el însuși?

El a decis că va învinge sistemul – va folosi anii de închisoare pentru a-și dezvolta încrederea în sine, astfel încât atunci când va fi eliberat să însemne ceva. În acest scop, el a conceput următoarea strategie: s-ar comporta ca un om liber în timp ce era înconjurat de ziduri. El nu ar purta uniforma lor și nici nu ar purta o insignă de identitate. Era un individ, nu un număr. Nu ar mânca cu ceilalți deținuți, nu ar fi îndeplinit sarcinile atribuite sau nu ar merge la audierile sale de eliberare condiționată. A fost plasat în izolare pentru aceste încălcări, dar nu i-a fost frică de pedepse, nici de a fi singur. Îi era teamă doar să-și piardă demnitatea și simțul de proprietate.

Ca parte a acestei strategii, el a refuzat să aibă distracțiile obișnuite în celula sa - televiziune, radio, reviste pornografice. Știa că va deveni dependent de aceste plăceri slabe și asta le va oferi gardienilor ceva de luat de la el. De asemenea, astfel de diversiuni erau doar încercări de a ucide timpul. În schimb, a devenit un cititor vorac de cărți care i-ar ajuta să-și întărească mintea. A scris o autobiografie care a câștigat simpatie pentru cauza sa. A învățat singur dreptul, hotărât să-și anuleze singur condamnarea. El a îndrumat alți prizonieri în ideile pe care le-a învățat prin lectura sa. În acest fel, el a recuperat timpul mort al închisorii pentru propriile sale scopuri.

Când a fost în cele din urmă eliberat, a refuzat să ia acțiuni civile împotriva statului - asta ar recunoaște că a fost în închisoare și avea nevoie de despăgubiri. Nu avea nevoie de nimic. Acum era un om liber, cu abilitățile esențiale pentru a obține puterea în lume. După închisoare, a devenit un avocat de succes al drepturilor prizonierilor și a primit mai multe diplome onorifice în drept.

Gândește-te astfel: dependența este un obicei atât de ușor de dobândit. Trăim într-o cultură care îți oferă tot felul de cârje – experți la care să apelezi, medicamente pentru a vindeca orice neliniște psihologică, plăceri ușoare pentru a ajuta să treacă sau să ucizi timpul, locuri de muncă care să te țină chiar deasupra apei. Este greu de rezistat. Dar odată ce cedezi, este ca o închisoare în care intri, din care nu poți ieși niciodată. Cauți în permanență ajutor în exterior, iar acest lucru îți limitează sever opțiunile și manevrabilitatea. Când vine momentul, așa cum se întâmplă în mod inevitabil, când trebuie să iei o decizie importantă, nu ai nimic în interiorul tău de care să te bazezi.

Înainte de a fi prea târziu, trebuie să vă deplasați în direcția opusă. Nu puteți obține această forță interioară necesară din cărți sau un guru sau pastile de orice fel. Poate veni doar de la tine. Este un fel de exercițiu pe care trebuie să-l practicați zilnic - înțărcându-vă de dependențe, ascultând mai puțin vocile altora și mai mult pe ale voastre, cultivând noi abilități. Așa cum sa întâmplat cu Carter și cu Fifty, vei descoperi că încrederea în sine devine un obicei și că orice miroase a depinde de alții te va îngrozi.

Cheile pentru neînfricare

SUNT PROPRIETAREA PUTERII MELE, SI ASA SUNT CAND MAI CUNOSC UNIC.

— Max Stirner

În copilărie, toți ne-am confruntat cu o dilemă similară. Am început viața ca niște creaturi voinice care încă nu au fost îmblânzite. Ne-am dorit și am cerut lucruri pentru noi înșine și am știut cum să le obținem de la adulții din jurul nostru. Și totuși, în același timp, eram complet dependenți de părinții noștri pentru atâtea lucruri importante – confort, protecție, dragoste, îndrumare. Și așa, din adâncul interiorului, am dezvoltat o ambivalență. Ne doream libertatea și puterea de a ne mișca pe cont propriu, dar tânjeam și confortul și siguranța pe care doar alții ni le puteau oferi.

În adolescență ne-am răzvrătit împotriva părții dependente a caracterului

nostru. Am vrut să ne diferențiem de părinții noștri și să arătăm că ne putem descurca singuri. Ne-am străduit să ne formăm propria identitate și să nu ne conformăm pur și simplu valorilor părinților noștri. Dar pe măsură ce îmbătrânim, acea ambivalență din copilărie tinde să revină la suprafață. În fața atâtor dificultăți și competiție din lumea adulților, o parte dintre noi tânjește să se întoarcă la acea poziție copilărească de dependență. Ne menținem o față de adult și muncim pentru a obține putere pentru noi înșine, dar în adâncul interior ne dorim în secret ca soții, partenerii, prietenii sau șefii noștri să poată avea grijă de noi și să ne rezolve problemele.

Trebuie să purtăm un război feroce împotriva acestei ambivalențe profund înrădăcinate, cu o înțelegere clară a ceea ce este în joc. Sarcina noastră ca adult este să luăm în posesia deplină acea autonomie și individualitate cu care ne-am născut. Este să depășim în sfârșit faza de dependență din copilărie și să fim singuri. Trebuie să vedem dorința de a reveni la acea fază ca fiind regresivă și periculoasă. Vine din frica de a fi responsabili pentru succesul și eșecul nostru, de a trebui să acționăm singuri și să luăm decizii grele. Adesea vom include acest lucru ca fiind opusul - că lucrând pentru alții, fiind cuminte, integrându-ne sau subsumând personalitatea noastră în grup, suntem o persoană bună. Dar aceasta este frica noastră care ne vorbește și ne amăgește. Dacă cedăm acestei frici, atunci ne vom petrece viața căutând mântuirea spre exterior și nu o vom găsi niciodată. Vom trece doar de la o dependență la alta.

Pentru cei mai mulți dintre noi, terenul critic în acest război este lumea muncii. Cei mai mulți dintre noi intră în viața de adult cu mari ambiții despre cum ne vom începe propriile aventuri, dar duritatea vieții ne obosește. Ne instalăm într-o slujbă și cedăm încet iluziei că șefilor noștri le pasă de noi și de viitorul nostru, că își petrec timpul gândindu-se la bunăstarea noastră. Uităm de adevărul esențial că toți oamenii sunt guvernați de interesul propriu. Șefii noștri ne țin în preajmă de nevoie, nu de afecțiune. Vor scăpa de noi în momentul în care nevoia este mai puțin acută sau vor găsi pe cineva mai tânăr și mai puțin costisitor să ne înlocuiască. Dacă cedăm în fața iluziei și confortului unui salariu, atunci neglijăm să ne dobândim abilități de încredere și doar amânăm ziua socotirii când suntem forțați să ne descurcăm singuri.

Viața ta trebuie să fie o progresie către stăpânire – mai întâi din punct de vedere mental al independenței tale, apoi din punct de vedere fizic al muncii tale, deținând ceea ce produci. Gândiți-vă la următorii pași ca la un fel de plan pentru cum să vă mișcați în această direcție.

PASUL ÎNTÂI: RECUPERAȚI TIMPUL MORT

Când Cornelius Vanderbilt (1794-1877) avea doisprezece ani, a fost forțat să lucreze pentru tatăl său în mica sa afacere de transport maritim. Era o muncă grea și el o ura. Cornelius era un copil voinic, ambițios, așa că în mintea lui a luat următoarea hotărâre: în câțiva ani avea să înceapă propria sa întreprindere de transport maritim. Această decizie simplă a schimbat totul. Acum acest job era o ucenicie urgentă. Trebuia să țină ochii deschiși, să învețe tot ce putea despre afacerea tatălui său, inclusiv despre cum putea face lucrurile mai bine. În loc de travaliu plictisitor, acum era o provocare interesantă.

La vârsta de șaisprezece ani a împrumutat 100 de dolari de la mama sa. A folosit banii pentru a cumpăra o barcă și a început să transporte pasageri între Manhattan și Staten Island. În decurs de un an, a plătit împrumutul. Până la vârsta de douăzeci și unu, făcuse o mică avere și era pe cale să devină cel mai bogat om al timpului său. Din această experiență și-a stabilit motto-ul de-a lungul vieții: „Nu fi niciodată un servitor, fii întotdeauna un proprietar".

Timpul este factorul critic în viața noastră, cea mai prețioasă resursă a noastră. Problema când lucrăm pentru alții este că atât de mult din acest lucru devine timp mort încât vrem să trecem cât mai repede posibil, timp care nu este al nostru. Aproape toți trebuie să ne începem cariera lucrând pentru alții, dar este întotdeauna în puterea noastră să transformăm această perioadă din ceva mort în ceva viu. Dacă luăm aceeași hotărâre ca și Vanderbilt - să fim proprietar și nu un servitor - atunci acel timp este folosit pentru a învăța cât mai multe despre ceea ce se întâmplă în jurul nostru - jocurile politice, piulițele și șuruburile acestei întreprinderi, jocul mai mare care se întâmplă în lumea afacerilor, cum am putea face lucrurile mai bine. Trebuie să fim atenți și să absorbim cât mai multe informații posibil. Acest lucru ne ajută să suportăm o muncă care nu pare atât de plină de satisfacții. În acest fel, ne deținem timpul și ideile înainte de a deține o afacere.

Ține minte: șefii tăi preferă să te țină în poziții dependente. Este în interesul lor ca tu să nu devii autonom, așa că vor avea tendința de a acumula informații. Trebuie să lucrați în secret împotriva acestui lucru și să confiscați aceste informații pentru dvs.

PASUL DOI: CREAȚI MICI IMPERII

În timp ce încă lucrezi pentru alții, obiectivul tău la un moment dat trebuie

să fie să crești mici zone pe care le poți opera singur, cultivând abilitățile antreprenoriale. Acest lucru ar putea însemna să vă oferiți să preluați proiecte pe care alții le-au lăsat nerealizate sau să vă propuneți să puneți în acțiune o idee nouă, dar nimic prea grandios pentru a ridica suspiciuni. Ceea ce faci este să cultivi gustul pentru a face lucrurile singur – să iei propriile decizii, să înveți din propriile greșeli. Dacă șefii tăi nu îți permit să faci o astfel de mișcare la orice scară, atunci nu ești în locul potrivit. Dacă eșuezi în această aventură, atunci ai dobândit o educație valoroasă. Dar, în general, asumarea acestor lucruri din proprie inițiativă te obligă să muncești mai mult și mai bine. Ești mai creativ și mai motivat pentru că este mai mult în joc; faci față provocării.

Ține minte următoarele: ceea ce prețuiești cu adevărat în viață este proprietatea, nu banii. Dacă există vreodată o alegere – mai mulți bani sau mai multă responsabilitate – trebuie să optați întotdeauna pentru cea din urmă. O poziție mai puțin plătită, care oferă mai mult spațiu pentru a lua decizii și a crea mici imperii este infinit de preferată decât ceva care plătește bine, dar care îți restricționează mișcările.

PASUL AL TREI: MUTAȚI MAI SUS ÎN LANȚUL ALIMENTAR

În 1499, Papa Alexandru al VI-lea a reușit să creeze un principat pentru fiul său, Cesare Borgia, în districtul Romagna din Italia. Acest lucru nu a fost ușor. Tot felul de puteri rivale se întreceau pentru controlul țării – familii care dominau scena politică, regi străini care plănuiau să preia anumite regiuni, orașe-stat cu sfere de influență și în cele din urmă însăși biserica. Pentru a asigura Romagna pentru fiul său, papa a trebuit să cucerească una dintre cele mai puternice două familii din Italia, să facă o alianță cu regele Ludovic al XII-lea al Franței și să angajeze o armată de mercenari.

Cesare Borgia era un tânăr înțelept. Scopul său a fost să se extindă dincolo de Romagna și, în cele din urmă, să unifice toată Italia, făcând-o o mare putere. Dar poziția sa depindea acum de diverse forțe exterioare care îi controlau destinul, una deasupra celeilalte — armata datorată familiilor puternice și regelui Franței, apoi papa însuși care putea muri în orice zi și putea fi înlocuit de cineva antagonist Borgia. Aceste alianțe s-ar putea schimba și se pot întoarce împotriva lui. A trebuit să elimine aceste dependențe, una câte una, până când va putea sta singur, fără nimeni deasupra lui.

Folosind mită, s-a pus în fruntea facțiunii de familie cu care se aliase

tatăl său, apoi s-a mutat pentru a-și elimina principalul rival. El a lucrat pentru a scăpa de armata de mercenari și a-și întemeia propria sa. El a plănuit să facă alianțe care să-l asigure împotriva regelui francez care acum îl vedea ca pe o amenințare. A înghițit din ce în ce mai multe regiuni. Era pe punctul de a-și extinde baza până la un punct fără întoarcere când s-a îmbolnăvit brusc în 1504. La scurt timp după aceea, tatăl său a murit și a fost înlocuit curând de un papă hotărât să-l oprească pe Cesare Borgia. Cine știe cât de departe ar fi putut ajunge dacă planurile nu i-ar fi fost dezlegate de asemenea împrejurări neprevăzute.

Borgia a fost un fel de antreprenor de sine stătător înainte de vremea lui. El a înțeles că oamenii sunt creaturi politice, care planifică continuu să-și asigure propriile interese. Dacă faci parteneriate cu ei sau depinzi de ei pentru avansarea și protecția ta, îți ceri probleme. Fie se vor întoarce împotriva ta la un moment dat, fie te vor folosi ca o labă de pisică pentru a obține ceea ce își doresc. Scopul tău în viață trebuie să fie să mergi mereu din ce în ce mai sus în lanțul trofic, unde singur controlezi direcția întreprinderii tale și nu depinzi de nimeni. Deoarece acest scop este un ideal viitor, în prezent trebuie să te străduiești să te eliberezi de încurcături și alianțe inutile. Și dacă nu poți evita să ai parteneri, asigură-te că știi clar ce funcție îndeplinesc pentru tine și cum te vei elibera de ei la momentul potrivit.

Trebuie să vă amintiți că atunci când oamenii vă oferă lucruri sau vă fac favoruri, este întotdeauna cu sforile atașate. Vor ceva de la tine în schimb — asistență, loialitate de necontestat și așa mai departe. Vrei să te eliberezi de cât mai multe dintre aceste obligații posibil, așa că obișnuiește-te să iei ceea ce ai nevoie pentru tine în loc să te aștepți ca alții să ți-l dea.

PASUL PATRU: FĂ-ȚI ÎNTREPRINDEREA DVS. O REFLECȚIE A INDIVIDUALITĂȚII DVS

Întreaga ta viață a fost o educație în dezvoltarea abilităților și a încrederii în sine necesare pentru a-ți crea propria afacere, fiind propriul tău șef. Dar există un ultim impediment pentru a face acest lucru. Tendința ta va fi să te uiți la ce au făcut alți oameni în domeniul tău, cum ai putea repeta sau emula succesul lor. Puteți câștiga ceva putere cu o astfel de strategie, dar nu va merge departe și nu va dura.

Înțelege: ești unic. Trăsăturile tale de caracter sunt un fel de amestec chimic care nu se va repeta niciodată în istorie. Există idei unice pentru tine,

un ritm specific și o perspectivă care sunt punctele tale forte, nu punctele slabe. Nu trebuie să-ți fie frică de unicitatea ta și trebuie să-ți pese din ce în ce mai puțin ce cred oamenii despre tine.

Aceasta a fost calea celor mai puternici oameni din istorie. De-a lungul vieții sale, marele muzician de jazz Miles Davis a fost mereu împins să-și facă sunetul să se potrivească modului special al vremii. În schimb, a continuat să insiste să-și pună propria ștampilă pe orice a jucat. Pe măsură ce a îmbătrânit, acest lucru a devenit din ce în ce mai extrem până când a revoluționat lumea jazz-ului cu inovațiile sale constante în sunet. La un moment dat pur și simplu a încetat să-i mai asculte pe alții. John F Kennedy a refuzat să conducă o campanie ca Franklin Delano Roosevelt sau orice alt politician american în trecut. Și-a creat propriul stil inimitabil, pe baza vremurilor în care a trăit și a propriei personalități. Mergând pe propriul său drum, el a schimbat pentru totdeauna cursul campaniei politice.

Această unicitate pe care o exprimi nu este nimic sălbatic sau prea ciudat. Aceasta este o afectare în sine. Oamenii sunt rareori atât de diferiți. Mai degrabă ești tu însuți, în măsura în care poți lua asta. Lumea nu poate să nu răspundă la o asemenea autenticitate.

Inversarea perspectivei

S-ar putea să ne gândim la oamenii care sunt independenți și obișnuiți să fie singuri ca fiind recluși, înțepători și greu de găsit. În cultura noastră, avem tendința de a-i ridica pe cei care vorbesc lin, par mai gregari și se potrivesc mai bine, conformându-se anumitor norme. Ei zâmbesc și par mai fericiți. Aceasta este o evaluare superficială a caracterului; dacă ne întoarcem perspectiva și privim asta din punct de vedere neînfricat ajungem la concluzia opusă.

Oamenii care sunt autosuficienți sunt, în general, tipuri care se simt mai confortabil cu ei înșiși. Ei nu caută lucruri de care au nevoie de la alți oameni. În mod paradoxal, acest lucru le face mai atractive și seducătoare. Ne-am dori să putem fi mai așa și vrem să fim în preajma lor, în speranța că o parte din independența lor s-ar putea pierde pe noi. Tipurile nevoiașe, lipicioase – adesea cele mai sociabile – ne împing în mod inconștient. Simțim nevoia lor de confort și validare și, în secret, vrem să le spunem: „Ia-l pentru tine – nu mai fi atât de slab și dependent”.

Cei care se bazează pe ei înșiși se îndreaptă către oameni fără putere – o dorință de companie plăcută sau un schimb de idei. Dacă oamenii nu fac

ceea ce vor sau se așteaptă, nu sunt răniți sau dezamăgiți. Fericirea lor vine din interior și este cu atât mai profundă din acest motiv.

În cele din urmă, nu vă lăsați absorbiți de cultura ușurinței. Cărțile de autoajutorare și experții vor încerca să te convingă că poți avea ceea ce îți dorești urmând câțiva pași simpli. Lucrurile care vin ușor și repede te vor lăsa la fel de repede. Singura modalitate de a câștiga încredere în sine sau orice putere este prin mare efort și practică. Iar acest efort nu trebuie privit ca ceva urât sau plictisitor; procesul de dobândire a puterii asupra ta este cel mai satisfăcător dintre toate, știind că, pas cu pas, te ridici deasupra maselor dependente.

EXISTA UN VIMP ÎN EDUCAȚIA FIECĂRUI OM CÂND EL AJUNE LA CONVINGEREA CĂ...IMITAREA ESTE SUCIDURĂ...CĂ DEȘI UNIVERSUL LARG E PLIN DE BINE, NU POATE VENI LA EL NICIO BOMBĂ DE PORUMB Hrănitor DECĂ PRIN truda SA DĂRUTĂ PE ACEA LOTĂ DE PĂMÂNT CARE I-A ESTE DAT SĂ LACĂ. PUTEREA CARE LOȘIEȘTE ÎN EL ESTE NOUĂ ÎN NATURĂ ȘI NIMENI DAR EL ȘTIE CE CE POATE FACE, ȘI NU ȘTIE PÂNĂ NU A ÎNCERCAT.

— Ralph Waldo Emerson

CAPITOLUL 3

Transformă rahatul în zahăr — Oportunism

FIECARE SITUATIE NEGATIVA CONTIN POSIBILITATE PENTRU CEVA POZITIV, O OPORTUNITATE. CONTEAZĂ CUM PRIMI LA ESTE. LIPSA VOASTRA DE RESURSE POATE FI UN AVANTAJ, FORTÂND SA FI MAI INVENTIV CU PUCINUL PE CARE AVETI. PIERDEREA O BĂPTIE îți poate permite să te încadrezi ca un slăbit simpatic. NU LĂSAȚI FRICILE SĂ ȚINE AȘTEPTĂ UN MOMENT MAI BUN SAU SAU DEVENI CONSERVATOR. DACĂ EXISTĂ CIRCUMSTANȚE PE CARE NU PUTEȚI CONTROLA, FACEȚI MAI MAI MUN DIN ELE. ESTE ALCHIMIA ULTIMĂ PENTRU A TRANSFORMA TOATE ACESTELE NEGATIVE ÎN AVANTAJE ȘI PUTERE.

Hood Alchimy

DACĂ UNUL SUPRĂVIEȘTE ÎN CEL MAI RĂU PE CARE VIAȚA POATE ADUCE, ÎNCECE PENTRU A FI CONTROLAT DE FRICA DE CE POATE ADUCE VIAȚA.

— James Baldwin

De mai bine de un an, 50 Cent a lucrat la ceea ce trebuia să fie albumul său de debut, *Power of the Dollar,* iar în cele din urmă, în primăvara anului 2000, era gata să fie lansat de Columbia Records. A reprezentat pentru el toate luptele prin care trecuse pe străzi și avea speranțe că îi va schimba viața definitiv. În luna mai a acelui an, însă, cu câteva săptămâni înainte de data lansării, un asasin angajat a împușcat nouă gloanțe în el în timp ce stătea în spatele unei mașini, un glonț trecându-i prin maxilar și aproape ucigându-l.

Într-o clipită, tot impulsul pe care îl acumulase s-a inversat. Columbia a anulat lansarea discului și a renunțat la Fifty din contractul său. Era prea multă violență asociată cu el; a fost rău pentru afaceri. Câteva întrebări au arătat clar că alte etichete au simțit la fel – el a fost exclus din industrie. Un director i-a spus categoric că va trebui să aștepte cel puțin doi ani înainte să se gândească să-și revină cariera.

Tentativa de asasinat a fost rezultatul unei bătrâne carne de vită de droguri din zilele sale ca dealer; ucigașii nu-și puteau permite să-l lase să supraviețuiască și ar încerca să termine treaba. Cincizeci a trebuit să păstreze un profil scăzut. În același timp, nu avea bani și nu putea să se întoarcă la agitația pe stradă. Chiar și mulți dintre prietenii săi, care speraseră să facă parte din succesul său ca rapper, au început să-l evite.

În doar câteva săptămâni, trecuse de la a fi pregătit pentru faimă și avere la a ajunge la fund. Și nu părea nicio modalitate de a ieși din colțul în care se afla. Ar putea fi acesta sfârșitul tuturor eforturilor lui? Ar fi fost mai bine să

mori în ziua aceea decât să simți această neputință. Dar în timp ce stătea întins în pat la casa bunicilor, recuperându-se după răni, a ascultat mult radioul, iar ceea ce a auzit i-a dat un optimism incredibil: a început să prindă contur în mintea lui că împușcătura a fost de fapt o mare binecuvântare deghizată, că a supraviețuit cu puțin timp pentru un motiv.

Muzica de la radio era atât de ambalata și produsă. Chiar și lucrurile dure, gangsta rap-ul, erau false. Versurile nu reflectau nimic din străzile pe care le cunoștea. Încercarea de a-l trece drept real și urban l-a înfuriat până la un punct pe care nu l-a putut îndura. Nu era momentul ca el să se teamă și să fie deprimat sau să stea și să aștepte câțiva ani până când toată violența din jurul lui se stingea. Nu fusese niciodată un fals gangsta de studio și acum avea cele nouă răni de glonț care să dovedească asta. Acesta a fost momentul să-și transforme toată furia și emoțiile întunecate într-o campanie puternică care ar zgudui însăși bazele hip-hop-ului.

Ca un hustler pe străzi, Fifty a învățat o lecție fundamentală: accesul la bani și resurse este foarte limitat în capotă. Un hustler trebuie să transforme fiecare eveniment mic și fiecare obiect nesemnificativ într-un truc pentru a face bani. Chiar și cel mai rău rahat care ți se întâmplă poate fi transformat în aur dacă ești suficient de inteligent. Toți factorii negativi cu care se confruntă acum – bani puțini, fără conexiuni, prețul pe capul lui – ar putea fi transformați în contrariile, avantajele și oportunitățile lor. Așa avea să se confrunte cu obstacolele aparent de netrecut acum în calea lui.

A decis să dispară pentru câteva luni și, ascuns în casele diverșilor prieteni, a început să se recreeze pe sine și pe cariera muzicală. Fără directori de care să-și facă plăcere sau să-și facă griji, își putea împinge versurile și sunetele dure cât de departe dorea. Vocea i se schimbase ca urmare a bucăților de glonț încă înfipte în limbă – acum avea un șuierat. Îi era încă dureros să-și miște gura, așa că a trebuit să rape mai încet. În loc să încerce să-și normalizeze și să-și redreseze vocea, a hotărât să o transforme într-o virtute. Noul lui stil de rap ar fi mai deliberat și mai amenințător; acel șuierat le-ar aminti ascultătorilor de glonțul care îi trecuse prin fălci. Ar juca toate astea.

În vara lui 2001, exact când oamenii începuseră să uite de el, Fifty și-a lansat brusc prima melodie în stradă. Se numea „Fuck You”, titlul și versurile rezumă ce simțea el despre ucigașii săi – și despre toți cei care voiau ca el să plece. Doar scoaterea cântecului a fost un mesaj suficient - își sfidează asasinii în mod deschis și public. Fifty s-a întors și ca să-l tacă ar trebui să termine treaba. Furia palpabilă din vocea lui și sunetul tare al

cântecului au făcut senzație pe străzi. A venit și cu un pumn suplimentar – pentru că părea să invite la mai multă violență, publicul a trebuit să ia tot ce a produs înainte de a fi ucis. Unghiul vieții și al morții a creat un spectacol convingător.

Acum cântecele au început să se reverse din el. S-a hrănit cu toată furia pe care o simțea și cu îndoielile pe care oamenii le aveau cu privire la el. Era, de asemenea, consumat de un sentiment de urgență – aceasta era ultima lui șansă de a reuși și așa a lucrat zi și noapte. Mix-casetele lui Fifty au început să iasă pe stradă într-un ritm furibund.

Curând și-a dat seama de cel mai mare avantaj pe care îl avea în această campanie – sentimentul că a ajuns deja la fund și nu are nimic de pierdut. Ar putea ataca industria discurilor și să-și bată joc de timiditatea ei. Ar putea pirata cele mai populare melodii de la radio și să-și pună propriile versuri peste ele pentru a crea parodii rele. Nu-i păsa de consecințe. Și cu cât a dus mai departe acest lucru, cu atât publicul său a răspuns mai mult. Le-a plăcut avantajul transgresiv al acesteia. A fost ca o cruciadă împotriva tuturor porcăriilor false de la radio și să asculți Fifty însemna să participi la cauză.

A mers și mai departe, transformând fiecare negativ imaginabil într-un pozitiv. Pentru a compensa lipsa de bani pentru a-și distribui benzile mixte în toată lumea, el a decis să încurajeze contrabandii să-i pirateze piesele și să-și răspândească muzica ca un virus. Cu prețul încă pe cap, nu putea să dea concerte sau să facă vreun fel de promovare publică; dar cumva a transformat chiar și asta într-un dispozitiv de marketing. A auzi muzica lui peste tot, dar a nu putea să-l vadă, a adăugat mistică și atenție pe care oamenii i-au acordat-o. Zvonurile și gura în gură au contribuit la formarea unui fel de mitologie Fifty. S-a făcut și mai rar pentru a alimenta acest proces.

Elanul era acum devastator – nu puteai merge departe în New York fără să-i auzi muzica răsturnată dintr-un colț. Curând, una dintre casetele sale de mixare a ajuns la urechile lui Eminem, care a decis că acesta este viitorul hip-hop-ului și a semnat rapid Fifty la începutul anului 2003 cu casa lui și a lui Dr. Dre, Shady Aftermath, completând una dintre cele mai rapide și remarcabile schimbări ale norocului din vremurile moderne.

Abordarea fără frică

FIECARE NEGATIV ESTE POZITIV. LUCRURILE RĂU CARE MI SE INTÂMPLĂ, LE FAC

CUMVA BUNE. Asta înseamnă că NU POȚI FACE NIMIC PENTRU A MĂ RĂNĂ.

— 50 de cenți

Evenimentele din viață nu sunt negative sau pozitive. Sunt complet neutri. Universului nu-i pasă de soarta ta; este indiferent la violența care te poate lovi sau la moartea însăși. Lucrurile ți se întâmplă doar ție. Mintea ta este cea care alege să le interpreteze ca negative sau pozitive. Și pentru că aveți straturi de frică care sălășluiesc adânc în voi, tendința voastră naturală este de a interpreta obstacolele temporare din calea voastră ca pe ceva mai mare - eșecuri și crize.

Într-o asemenea stare de spirit, exagerezi pericolele. Dacă cineva vă atacă și vă rănește într-un fel, vă concentrați pe banii sau poziția pe care i-ați pierdut în luptă, pe publicitatea negativă sau pe emoțiile dure care au fost stârnite. Acest lucru te face să devii precaut, să te retragi, sperând să te scutiți mai mult de aceste lucruri negative. Este timpul, îți spui, să stai jos și să aștepți ca lucrurile să se îmbunătățească; ai nevoie de calm si siguranta.

Ceea ce nu realizezi este că din neatenție agravezi situația. Rivalul tău devine mai puternic doar pe măsură ce stai pe spate; publicitatea negativă devine ferm asociată cu tine. A fi conservator se transformă într-un obicei care se transmite în momente mai puțin dificile. Devine din ce în ce mai greu să treci la ofensivă. În esență, ați ales să transformați inevitabilele întorsături de noroc ale vieții drept greutăți, oferindu-le o greutate și rezistență pe care nu le merită.

Ceea ce trebuie să faci, după cum a descoperit Fifty, este să abordezi opusul. În loc să fii descurajat și deprimat de orice fel de recesiune, trebuie să vezi asta ca un semnal de trezire, o provocare pe care o vei transforma într-o oportunitate de putere. Nivelurile tale de energie cresc. Treci la atac, surprinzându-ți dușmanii cu îndrăzneală. Îți pasă mai puțin ce cred oamenii despre tine și acest lucru îi determină, în mod paradoxal, să te admire – publicitatea negativă este răsturnată. Nu așteptați ca lucrurile să se îmbunătățească - profitați de această șansă pentru a vă dovedi. Încadrarea mentală a unui eveniment negativ ca o binecuvântare deghizată vă ajută să mergeți mai departe. Este un fel de alchimie mentală, transformând rahatul în zahăr.

Înțelegeți: trăim într-o societate de relativă prosperitate, dar în multe privințe acest lucru se dovedește a fi un detriment pentru spiritul nostru. Ajungem să simțim că în mod firesc merităm lucruri bune, că avem anumite

privilegii care ni se cuvin. Când apar eșecuri, este aproape un afront sau o pedeapsă personală. „Cum s-ar fi putut întâmpla asta?” întrebăm noi. Ori dăm vina pe alții, ori ne învinovățim pe noi înșine. În ambele cazuri, pierdem timp prețios și devenim inutil emoționali.

În locuri precum capota sau în orice fel de mediu sărac material, răspunsul la greutăți este mult diferit. Acolo, lucrurile rele care se întâmplă presupun un fel de normalitate. Ele fac parte din viața de zi cu zi. Hustler se gândește: "Trebuie să profit la maximum de ceea ce am, chiar și de lucrurile rele, pentru că lucrurile nu se vor îmbunătăți de la sine. Este o prostie să aștept; mâine poate aduce și mai rău." Dacă Fifty ar fi așteptat, așa cum fusese sfătuit, el ar fi fost doar un alt rapper care a avut un moment de succes și apoi a dispărut rapid. Gluga l-ar fi mistuit.

Această mentalitate hustler este mai realistă și mai eficientă. Adevărul este că viața este prin natură dură și competitivă. Indiferent de câți bani sau resurse ai acumulat, cineva va încerca să ți le ia, sau schimbările neașteptate din lume te vor împinge înapoi. Acestea nu sunt circumstanțe adverse, ci doar viața așa cum este. Nu ai timp de pierdut din cauza fricii și depresiei și nu ai luxul de a aștepta.

Toți cei mai puternici oameni din istorie demonstrează într-un fel sau altul această atitudine neînfricată față de adversitate. Uită-te la George Washington. Era un latifundiar bogat, dar atitudinea lui fata de viata fusese modelata de ani de lupta pentru britanici in razboiul francez si indian, in mijlocul mediului dur al Americii de frontiera. În 1776, Washington a fost numit comandant suprem al armatei revoluționare americane. La prima vedere, această poziție părea mai degrabă un blestem. Armata era o gloată semi-organizată. Nu avea pregătire, era prost plătită și echipată, iar moralul său era scăzut – majoritatea soldaților nu credeau cu adevărat că ar putea reuși să-i învingă pe atotputernicii britanici.

De-a lungul anului 1777, forțele britanice au împins această slabă armată americană, de la Boston la New York, până când până la sfârșitul anului Washingtonul a fost forțat să se retragă în New Jersey. Acesta a fost cel mai întunecat moment din cariera lui și din războiul pentru independență. Armata Washingtonului se diminuase la câteva mii de oameni; aveau puțină mâncare și erau prost îmbrăcați, în timpul uneia dintre cele mai aspre ierni din amintire. Congresul continental american, temându-se de un dezastru iminent, a fugit din Philadelphia la Baltimore.

Evaluând această situație, un lider prudent ar fi ales să aștepte iarna, să adune mai multe trupe și să spere într-o schimbare în avere. Dar

Washingtonul avea o mentalitate diferită. După cum a perceput-o, armata lui ar fi considerată de britanici ca fiind prea slabă pentru a reprezenta vreo amenințare. Fiind mică, armata lui putea să se miște fără știrea inamicului și să lanseze un atac cu atât mai surprinzător pentru că a apărut din senin. Trecerea la atac ar excita trupele și ar câștiga o publicitate pozitivă atât de necesară. Gândind în acest fel, a decis să conducă un raid asupra unei garnizoane inamice din Trenton, care s-a dovedit a fi un mare succes. A urmat acest lucru cu un atac asupra proviziilor britanice la Princeton. Aceste victorii îndrăznețe au captivat publicul american. Încrederea fusese restabilită în Washington ca lider și în armata americană ca forță legitimă.

De atunci, Washingtonul a purtat un război de gherilă, epuizându-i pe britanici cu distanțele mari pe care trebuiau să le parcurgă. Totul a fost inversat – lipsa fondurilor și a experienței au dus la un mod mai creativ de luptă. Micimea forțelor sale i-a permis să chinuie inamicul cu manevre fluide pe teren accidentat. În niciun moment nu s-a hotărât să aștepte mai multe trupe sau mai mulți bani sau împrejurări mai bune – a continuat să atace cu ceea ce avea. A fost o campanie de neînfricare supremă, în care toate negativele au fost transformate în avantaje.

Acesta este o întâmplare comună în istorie: aproape toate marile triumfuri militare și politice sunt precedate de un fel de criză. Asta pentru că o victorie substanțială nu poate ieși decât dintr-un moment de pericol și atac. Fără aceste momente, liderii nu sunt niciodată provocați, nu ajung niciodată să se dovedească. Dacă calea este prea netedă, ei devin aroganți și fac o greșeală fatală. Tipurile neînfricate necesită un fel de adversitate față de care se pot măsura. Tensiunea unor astfel de momente negre le scoate în evidență creativitatea și urgența, făcându-le să se ridice la înălțime și să transforme valul norocului de la înfrângere la o mare victorie.

Trebuie să adoptați o atitudine opusă modului în care gândesc și operează majoritatea oamenilor. Când lucrurile merg bine, tocmai atunci trebuie să fii îngrijorat și vigilent. Știi că nu va dura și nu vei fi prins nepregătit. Când lucrurile merg prost, atunci ești cel mai încurajat și neînfricat. În sfârșit, ai material pentru o inversare puternică, o șansă de a te dovedi. Doar în afara pericolului și a greutății te poți ridica. Pur și simplu îmbrățișând momentul ca pe ceva pozitiv și necesar, l-ați transformat deja în aur.

Cheile pentru neînfricare

[I]N COLEȚE PENTRU PĂMÂNTUL ȘEDĂ BĂRBAȚI CARE Așteaptă, ABIA ȘTIIND ÎN CE MOD ASTEPTĂ, CU MAI MAI MAI CĂ ASTEPTĂ DEGATE. Ocazional, CALUL CARE SE TREZEAZĂ — ACCIDENTUL CARE DĂ „PERMISE DE ACȚIONARE — VENE PREA TÂRZIU, CÂND CEA MAI MAI BUNĂ TINERETĂ ȘI FORTA DE ACȚIUNE A FOST DEJA UTILIZAȚĂ ȘEDINȚI; ȘI MUȚI AU GĂSIT PENTRU OROAREA LOR „HADAPEP" AU ADORMAT ȘI DUHUL LOR DEVENISE PREA GRĂ „E PREA TÂRZIE", ȘI S-au spus, PIERDUȘI ÎNCREDEREA ÎN EȘI ÎN ȘI DE ACUM ÎNCA PENTRU ÎN FOTO.

—Friedrich Nietzsche

Mințile noastre au puteri pe care nici nu am început să le folosim. Aceste puteri provin dintr-un amestec de concentrare sporită, energie și ingeniozitate în fața obstacolelor. Fiecare dintre noi are capacitatea de a dezvolta aceste puteri, dar mai întâi trebuie să fim conștienți de existența lor. Acest lucru este dificil, însă, într-o cultură care pune accent pe mijloacele materiale – tehnologie, bani, conexiuni – ca răspuns la orice. Punem limite inutile asupra a ceea ce mintea poate realiza, iar asta devine realitatea noastră. Priviți conceptul nostru de oportunitate și veți vedea acest lucru în lumina sa cea mai clară.

Conform înțelepciunii convenționale, o oportunitate este ceva care există acolo în lume; dacă ne vine în cale și ne punem mâna pe ea, ne aduce bani și putere. Aceasta ar putea fi o anumită slujbă, potrivită perfectă pentru noi; ar putea fi o șansă de a crea sau de a te alătura unei noi întreprinderi. Ar putea fi întâlnirea cu persoana potrivită. În orice caz, depinde de a fi la locul potrivit la momentul potrivit și de a avea abilitățile adecvate pentru a profita de acest moment propice. În general, credem că există doar câteva astfel de șanse de aur în viață și cei mai mulți dintre noi așteaptă ca ele să ne treacă în cale.

Acest concept este extrem de limitat în domeniul de aplicare. Ne face dependenți de forțele exterioare. Ea provine dintr-o atitudine pasivă, temătoare față de viață, care este contraproductivă. Ne constrânge mintea la un mic cerc de posibilități. Adevărul este că, pentru mintea umană, tot ceea ce îi trece în cale poate fi un potențial instrument de putere și expansiune.

Mulți dintre noi am avut următoarea experiență: ne aflăm într-o situație urgentă, dificilă. Poate că trebuie să facem ceva într-un timp incredibil de scurt, sau cineva pe care am contat pentru ajutor nu vine, sau suntem într-o țară străină și trebuie brusc să ne descurcăm singuri. În aceste situații, nevoia ne înghesuie. Trebuie să ducem la bun sfârșit munca și să ne dăm

seama de problemele rapid, altfel suferim consecințe imediate. Ceea ce se întâmplă de obicei este că mințile noastre se îndreaptă spre atenție. Găsim energia necesară pentru că trebuie. Acordăm atenție detaliilor care în mod normal ne ocolesc, pentru că ele ar putea face diferența dintre succes și eșec, viață și moarte. Suntem surprinși de cât de inventivi devenim. În astfel de momente, vedem acea potențială putere mentală din interiorul nostru, care se află în general neexploatată. Dacă am putea avea un asemenea spirit și atitudine în viața de zi cu zi.

Această atitudine este ceea ce vom numi „oportunism". Adevărații oportuniști nu au nevoie de circumstanțe urgente și stresante pentru a deveni atenți și inventivi. Ei funcționează în acest fel în fiecare zi. Își canaliză energia agresivă în vânătoarea posibilităților de expansiune în cele mai banale și nesemnificative evenimente. Totul este un instrument în mâinile lor și, cu această noțiune extinsă de oportunitate, ei creează mai mult din ea în viața lor și câștigă o mare putere.

Poate cel mai mare oportunist din istorie este Napoleon Bonaparte. Nimic nu i-a scăpat atenției. S-a concentrat cu intensitate supremă asupra tuturor detaliilor, găsind modalități de a transforma chiar și cele mai banale aspecte ale războiului - cum să mărșăluiască și să transporte provizii, cum să organizeze trupele în divizii - în instrumente de putere. A exploatat fără milă cea mai mică greșeală a adversarilor săi. El a fost maestru în a transforma cele mai rele momente din luptă în material pentru un contraatac devastator.

Toate acestea au rezultat din hotărârea lui Napoleon de a vedea totul în jurul său ca pe o oportunitate. Căutând aceste oportunități, le-a găsit. Aceasta a devenit o abilitate mentală pe care a perfecționat-o într-o artă. Această putere este deschisă fiecăruia dintre noi dacă punem în practică următoarele patru principii ale artei.

PROFITĂ LA MAI MULT DE CE AI

În 1704, un marinar scoțian pe nume Alexander Selkirk s-a trezit părăsit pe o insulă pustie la aproximativ patru sute de mile de coasta Chile. Tot ce avea cu el era o pușcă, niște praf de pușcă, un cuțit și niște unelte de tâmplar. Explorând interiorul, nu a văzut decât o grămadă de capre, pisici, șobolani și câteva animale necunoscute care scoteau zgomote ciudate noaptea. Era un mediu fără adăpost. S-a hotărât să rămână pe țărm, a dormit într-o peșteră, a găsit cât să mănânce prinzând pește și, încet, a cedat loc unei depresiuni adânci. Știa că va rămâne fără praf de pușcă, cuțitul i se va rugini și hainele

îi vor putrezi pe spate. Nu putea supraviețui doar cu pește. Nu avea suficiente provizii pentru a se descurca și singurătatea era zdrobitoare. Dacă ar fi adus mai multe materiale de pe nava lui.

Apoi, deodată, linia țărmului a fost invadată de lei de mare; era sezonul lor de împerechere. Acum a fost forțat să se mute în interior. Acolo, el nu putea pur și simplu să harponeze peștele și să stea într-o peșteră gândind. A descoperit repede că această pădure întunecată conținea tot ce avea nevoie. A construit o serie de colibe din pădurile natale. A cultivat diverşi pomi fructiferi. S-a învățat singur să vâneze caprele. A domesticit zeci de pisici sălbatice – l-au protejat împotriva șobolanilor și i-au oferit compania de care avea atâta nevoie. Și-a desfăcut pușca inutilă și a făcut din ea unelte. Amintindu-și ce a învățat de la tatăl său, care fusese cizmar, și-a făcut propriile haine din piei de animale. Parcă prinsese brusc viață și depresia îi dispăruse. În cele din urmă a fost salvat de pe insulă, dar experiența i-a schimbat complet modul de a gândi. Ani mai târziu, își va aminti timpul petrecut acolo ca fiind cel mai fericit din viața lui.

Cei mai mulți dintre noi suntem ca Selkirk când s-a trezit prima dată blocat – ne uităm la resursele materiale și ne dorim să avem mai multe. Dar există o posibilitate diferită și pentru noi - conștientizarea că mai multe resurse nu vin neapărat din exterior și că trebuie să folosim ceea ce avem deja pentru a avea un efect mai bun. Ceea ce avem în mână ar putea fi material de cercetare pentru o anumită carte sau oameni care lucrează în cadrul organizației noastre. Dacă căutăm mai multe — informații, oameni din afară care să ne ajute — nu va duce neapărat la ceva mai bun; de fapt așteptarea și dependența ne face mai puțini

creativ. Când mergem la lucru cu ceea ce este acolo, găsim noi modalități de a folosi acest material. Rezolvăm probleme, dezvoltăm abilități pe care le putem folosi din nou și din nou și ne dezvoltăm încrederea. Dacă devenim bogați și dependenți de bani și tehnologie, mintea noastră se atrofiază și acea bogăție nu va dura.

TRANSFORMĂ TOATE OBSTACULELE ÎN DESCHIDERE

Marele boxer Joe Louis a întâmpinat un obstacol enorm în rasismul anilor 1930. Jack Johnson îl precedase pe Louis ca cel mai faimos boxer negru al timpului său. Johnson era extrem de priceput și și-a învins cu ușurință adversarii albi, dar a fost un luptător emoționant – întâlnirea cu mulțimi

ostile care scandau „Omoară negrul” nu făcea decât să-l înfurie și să fie mai fierbinte. S-a trezit în necazuri constante și s-a stins rapid de toată ura.

Louis era la fel de talentat, dar, așa cum a perceput el, nu se putea bucura sau arăta emoție în ring - asta ar incita publicul alb și ar alimenta stereotipul boxerului negru scăpat de sub control. Și totuși, un luptător se bucură de emoțiile sale, de spiritul său de luptă și folosește acest lucru pentru a-și copleși adversarul. În loc să se răzvrătească împotriva acestei stări de lucruri sau să renunțe, Louis a decis să o folosească în avantajul său. Nu avea să arate emoții în ring. După ce dobora pe cineva, se întorcea calm în colțul lui. Oponenții și publicul ar încerca să-l momeze într-un răspuns emoțional, dar el a rezistat. Tot spiritul și furia lui s-au dus la a forja această mască rece și intimidantă. Rasiştii nu au putut critica acest lucru. A devenit cunoscut sub numele de „Îmbalsamătorul” și a fost suficient să-i vezi expresia sumbră când ai intrat în ring pentru a simți că picioarele ți se slăbesc. În esență, Louis a transformat acest obstacol în cea mai mare putere a sa.

Un oportunist în viață vede toate obstacolele ca instrumente pentru putere. Motivul este simplu: energia negativă care vine la tine într-o anumită formă este energie care poate fi inversată - pentru a învinge un adversar și a te ridica. Când nu există o astfel de energie, nu există nimic împotriva căruia să reacționeze sau să împingă; este mai greu să te motivezi. Dușmanii care te lovesc s-au deschis la un contraatac în care controlezi sincronizarea și dinamica. Dacă publicitatea proastă îți vine în cale, gândește-te la ea ca la o formă de atenție negativă pe care o poți reîncadra cu ușurință pentru scopurile tale. Poți să pari contrit sau rebel, orice îți va stârni baza. Dacă îl ignori, arăți vinovat.

Dacă te lupți cu asta, pari în defensivă. Dacă mergi cu ea și o canalizi în direcția ta, ai transformat-o într-o oportunitate pentru o atenție pozitivă. În general, obstacolele îți obligă mintea să se concentreze și să găsească modalități de a le evita. Ele vă sporesc puterile mentale și ar trebui să fie binevenite.

CĂUTAȚI PUNCTE DE COURȚĂ

Oportunitățile există în orice domeniu de tensiune – competiție aprinsă, anxietate, situații haotice. Se întâmplă ceva important și, dacă ești capabil să determinați cauza de bază, vă puteți crea o oportunitate puternică.

Căutați succese sau eșecuri bruște în lumea afacerilor pe care oamenilor le este greu de explicat. Acestea sunt adesea indicii ale schimbărilor care au loc sub suprafață; poate cineva a lovit din neatenție un nou model de a face lucruri și trebuie să analizați acest lucru. Examinați cele mai mari anxietăți ale celor din interiorul oricărei afaceri sau industrie. Schimbările profunde care au loc se înregistrează de obicei ca frică pentru cei care nu știu cum să le facă față. Poți fi primul care exploatează astfel de schimbări în scopuri pozitive.

Fii atent la orice fel de schimbări ale gusturilor sau valorilor. Oamenii din mass-media sau din instituție vor critica adesea aceste schimbări, văzându-le ca semne de declin moral și haos. Oamenii se tem de nou. Puteți transforma acest lucru într-o oportunitate fiind primul care dă un sens acestei tulburări aparente, stabilindu-i-o ca valoare pozitivă. Nu cauți moft-uri, ci schimbări adânc înrădăcinate în gusturile oamenilor. O oportunitate pe care o puteți baza este că o generație mai tânără va reacționa împotriva vacilor sacre ale generației mai în vârstă. Dacă setul mai în vârstă a apreciat spontaneitatea și plăcerea, poți fi sigur că setul mai tânăr va tânji ordine și ortodoxie. Atacând valorile generației mai vechi înaintea oricui, poți câștiga o atenție puternică.

MUTAȚI ÎNAINTE DE A FI PREGĂTIT

Majoritatea oamenilor așteaptă prea mult pentru a intra în acțiune, în general de frică. Ei vor mai mulți bani sau circumstanțe mai bune. Trebuie să mergi în direcția opusă și să te miști înainte de a crede că ești gata. Este ca și cum ți-ai face ceva mai dificil, creând în mod deliberat obstacole în calea ta. Dar este o lege a puterii ca energia ta se va ridica mereu la nivelul potrivit. Când simți că trebuie să muncești mai mult pentru a-ți atinge scopul, deoarece nu ești prea pregătit, ești mai alert și mai inventiv. Această întreprindere *trebuie* să reușească și așa va fi.

Acesta a fost calea oamenilor puternici din cele mai vechi timpuri până în cele moderne. Când Iulius Caesar s-a confruntat cu cea mai mare decizie a vieții sale – dacă să se mute împotriva lui Pompei și să inițieze un război civil sau să aștepte un moment mai bun – a stat la râul Rubicon care despărțea Galia de Italia, cu doar cele mai mici forțe. Deși locotenenților săi i s-a părut o nebunie, a apreciat momentul corect. El avea să compenseze micimea trupelor sale cu moralul lor înălțat și cu propriile sale inteligențe strategice. A trecut Rubiconul, a surprins inamicul și nu s-a uitat niciodată

înapoi.
Când Barack Obama se gândea să candideze la președinte în 2006, aproape toată lumea l-a sfătuit să-și aștepte rândul. Era prea tânăr, prea necunoscut. Hillary Clinton se apropie de scenă. El a aruncat toată înțelepciunea lor convențională și a intrat în cursă. Pentru că totul și toată lumea era împotriva lui, a trebuit să compenseze cu energie, strategie superioară și organizare. El a fost la înălțime cu o campanie magistrală care a transformat toate aspectele negative în virtuți – lipsa lui de experiență a reprezentat schimbarea etc.
Amintiți-vă: așa cum a spus Napoleon, morala este la fizic ca trei la unu, adică nivelul de motivație și energie pe care dumneavoastră sau armata dumneavoastră le aduceți la întâlnire au de trei ori mai multă greutate decât resursele voastre fizice. Cu energie și moral ridicat, un om poate depăși aproape orice obstacol și poate crea oportunități din nimic.

Inversarea perspectivei

În uzul modern, „oportunist” este în general un termen derogatoriu care se referă la oamenii care vor face orice pentru ei înșiși. Ei nu au valori de bază în afară de promovarea propriilor nevoi. Nu contribuie cu nimic la societate. Aceasta, totuși, este o interpretare greșită a fenomenului și provine dintr-un elitism vechi care vrea să vadă oportunitățile păstrate drept privilegii pentru câțiva puternici. Cei de jos care îndrăznesc să se promoveze în vreun fel sunt văzuți ca fiind machiavelici, în timp ce cei deja din vârf care practică aceleași strategii sunt doar inteligenți și plini de resurse. Astfel de judecăți sunt o reflectare a fricii.

Oportunismul este de fapt o mare artă care a fost studiată și practicată de multe culturi antice. Cel mai mare erou grec antic dintre toți, Ulise, a fost un oportunist suprem. În fiecare moment periculos din viața lui, el a exploatat o slăbiciune pe care dușmanii săi le-au lăsat deschise pentru a-i păcăli și a întoarce situația. Grecii îl venerau ca pe unul care stăpânise circumstanțele schimbătoare ale vieții. În sistemul lor de valori, oamenii rigizi, ideologici, care nu se pot adapta, care ratează toate oportunitățile, sunt cei care merită dispretul nostru – ei inhibă progresul.
Oportunismul vine cu un sistem de credințe care este eminamente pozitiv și puternic - unul cunoscut de filozofii stoici ai Romei antice ca

amor fati, sau iubire de soartă. În această filozofie, fiecare eveniment este văzut ca destinat să se producă. Când vă plângeți și vă bateți împotriva circumstanțelor, vă dezechilibrezi cu starea naturală a lucrurilor; ai vrea ca lucrurile să fie altfel. Ceea ce trebuie să faceți în schimb este să acceptați faptul că toate evenimentele au loc dintr-un motiv și că ține de capacitatea ta să vezi acest motiv ca fiind pozitiv. Marcus Aurelius a comparat acest lucru cu un foc care consumă totul în cale - toate circumstanțele devin consumate în căldura ta mentală și transformate în oportunități. Un bărbat sau o femeie care crede acest lucru nu poate fi rănit de nimic sau de nimeni.

FĂRĂ ÎNDOI, PRIȚII DEVIN MARI CÂND DEPĂȘesc DIFICULTĂȚIILE ȘI OBSTACELE PUSE ÎN CARE. CÂND AVEREA VRĂ SĂ ÎNAVESTEAZĂ UN NOU PRINȚ... ÎI CREAȚE DUȘMĂRI, FACUNându-I SĂ LANSE CAMPANII ÎMPOTRIVA EL, ÎN CÂT SĂ FIE OBLIGAȚI SĂ ÎI DEBĂȘEȘTE ȘI SĂ URCĂ MAI SUS PE SCARA PE CARE EI AU ADUS-O. DECI, MULTI JUDECAZĂ CĂ UN PRINȚ ÎNțelept TREBUIE SĂ VENITĂ CU ÎMPĂRȚI CEVA DUȘMĂȚIE ORI DE CÂND SE VA ASTA OPORTUNITATEA, CA ÎN CAZUL ȘI ȘI ȘI ȘI STRÂNDEȘTE POZIȚIA .

— Niccolò Machiavelli

CAPITOLUL 4

Continuați în mișcare—Momentum calculat

ÎN PREZENT ESTE SCHIMBARE CONSTANTĂ ŞI ATÂT DE MULT NU PUTEM CONTROLA. DACĂ ÎNCERCI SĂ MICROGESTIONAȚI TOTUL, PIERDI ȘI MAI MAI MARE CONTROL PE TERMEN LUNG. RĂSPUNSUL ESTE SĂ LĂSAȚI ȘI ȘI MUȚI CU HASUL CARE ȚI SE PREZENTĂ — DIN INTERIORUL EI VEȚI GĂSI OPORTUNITĂȚI INFIRMITATE CARE ELUDA MAI MULTOR OAMENI. NU LĂSAȚI ȘANSA ȘANSA ȘANSA ȘANSA DE A VOI ȚINȚI; CONTINUĂ-ȚI MUȘȚI ȘI SCHIMBAȚI-VĂ APAREȚIA PENTRU A SE ADAPTA MEDIULUI. DACĂ ÎNTÂLNEȘTI PEREȚI SAU DEFINIȚII, ALUNEȚI-VĂ împrejurul lor. NU LĂSAȚI NIMIC să îți perturbe fluxul.

Fluxul lui Hustler

BĂTRÂNII MUZICIENI RĂMAN UNDE SUNT ȘI DEVIN CA PIESE DE MUZEUL SUB STICLĂ, SIGURANȚI, UȘOR DE ÎNȚELEG, CĂRÂND ACEEA BĂTRÂNĂ OBOSITĂ ÎN ȘI ÎN CARE.... BEBOP A FOST DESPRE SCHIMBARE, DESPRE EVOLUȚIE. NU ERA DESPRE SĂ RĂMÂNȚI ȘI SĂ DEVENI SIGUR. DACĂ CINEVA dorește să creeze în continuare, TREBUIE ȘI SCHIMBARE.

— Miles Davis

Când Curtis Jackson a început să se avânte la sfârșitul anilor 1980, a intrat într-o lume haotică. Cocaina crack a lovit străzile și a dat totul peste cap. Acum hustler-ul colțului era dezlănțuit. Mutându-se oriunde erau bani de câștigat, această nouă generație de traficanți de droguri a trebuit să se confrunte cu sute de rivali intrigători, cu dependenții de droguri neregulați, cu liderii de bande de stil vechi care încercau să-și reia drumul în afacere și cu poliția care roia în zonă. Era ca în Vestul Sălbatic acolo – fiecare bărbat pentru el însuși, făcându-și propriile reguli pe măsură ce mergea.

Unii nu au suportat asta. Au vrut structură, cineva care să le spună când să se ridice și să se apuce de lucru. Nu au rezistat prea mult în această nouă ordine. Alții au prosperat cu toată anarhia și libertatea. Curtis era din ultima varietate.

Apoi, într-o zi, totul s-a schimbat. Un gangster de stil vechi poreclit „Nașul” a făcut o piesă pentru controlul traficului de droguri din Southside Queens și a reușit. Și-a instalat fiul Jermaine în cartierul lui Curtis, iar fiul a dat repede legea – familia era acolo pentru a pune ordine în afacere. Jermaine ar vinde aceste capsule violet la un preț ieftin. Ar fi o mărime unică – capsulele lui sau nimic. Nimeni nu putea concura cu prețurile lui, iar orice hustler care ar încerca să-l sfideze ar fi intimidat să se supună. Acum toți lucrau pentru Jermaine.

Lui Curtis i s-a părut greu de acceptat acest lucru. Nu-i plăcea nici un fel de autoritate. A tot încercat să ocolească strânsoarea lui Jermaine asupra zonei vânzându-și propriile lucruri pe furiș, dar Jermaine și echipa sa de forțări l-au tot prins. În cele din urmă, i-au dat o bătaie bună și a decis că ar fi înțelept să se predea — deocamdată.

Lui Jermaine i-a plăcut spiritul independent al lui Curtis și a decis să-l ia pe tânăr sub aripa lui, învățându-l despre ceea ce avea de gând. Făcuse ceva timp în închisoare și studiase acolo afaceri și economie. Avea de gând să conducă afacerea cu crack-cocaină după un model inspirat de unele dintre cele mai de succes corporații din America. El a urmărit controlul afacerii locale de droguri prin prețuri ieftine și un monopol complet asupra traficului - aceasta a fost evoluția tuturor întreprinderilor de succes, chiar și a celor noi, cum ar fi Microsoft. El personal ura toată dezordinea de pe străzi – era rău pentru afaceri și îl neliniștea.

Într-o zi, a trecut cu mașina cu Ferrari-ul său roșu și l-a invitat pe Curtis să vină la o plimbare. A condus până la Baisley Projects din apropiere, care erau controlate pe atunci de Faraoni, o bandă care a fost puternic investită în comerțul cu crack și renumită pentru căile sale violente. Curtis urmărea, cu un disconfort din ce în ce mai mare, când Jermaine le explica liderilor planul său pentru cartier. Nu putea avea freelanceri și bande care operează la marginea imperiului său; faraonii ar trebui să cadă și ei la rând, dar ar găsi o modalitate de a le face profitabil.

Aroganța bărbatului creștea pe zi ce trece. Poate că va urma această vizită cu un act violent pentru a le arăta faraonilor că a spus cu seriozitate ceea ce a spus, dar Curtis a avut un sentiment foarte rău din acea după-amiază. În următoarele câteva zile, a făcut tot ce a putut pentru a evita să se întâlnească cu Jermaine. Desigur, o săptămână mai târziu, Jermaine a fost împușcat în cap și ucis pe una dintre aleile din spate ale capotei. Toată lumea știa cine a făcut-o și de ce.

În lunile următoare, Curtis s-a gândit mult la ceea ce se întâmplase. O parte din el se identificase cu Jermaine. Avea și el mari ambiții și dorea să creeze un fel de imperiu în interiorul capotei. Cu toată competiția pe străzi, aceasta nu ar putea fi niciodată o sarcină ușoară. Era firesc atunci ca cineva ca Jermaine să decidă că singura modalitate de a crea acest imperiu era prin forță și formarea unui monopol. Dar un asemenea efort a fost zadarnic. Chiar dacă ar fi rezistat mai mult timp, erau prea mulți oameni care operau la periferie care s-au supărat cu preluarea lui și ar fi făcut tot ce le-ar fi putut pentru a-l sabota. Fienii s-ar fi săturat de abordarea lui unică; le plăcea

varietatea, chiar dacă era doar în culoarea capsulelor. Poliția ar fi luat în seamă operațiunea sa mare și ar fi încercat să o despartă. Jermaine a trăit în trecut, în idei gătite în închisoare în anii 1970, marea epocă a baronului drogurilor. Timpul trecuse pe lângă el și, în dinamica nemiloasă a capotei, a plătit pentru asta cu viața.

Ceea ce era nevoie era un nou set de abilități, o mentalitate diferită pentru a gestiona haosul. Iar Curtis ar fi cel care va dezvolta aceste abilități la maximum. În acest scop, a renunțat la orice dorință de a domina o zonă cu o singură operațiune mare. În schimb, a început să experimenteze cu patru sau cinci agitații în același timp; inevitabil, unul dintre unghiuri ar funcționa și ar plăti pentru toate celelalte. S-a asigurat că are întotdeauna opțiuni, spațiu de mișcare în cazul în care poliția ar fi împins și i-a tăiat una dintre căile de acces. El a interacționat cu diavolții, căutând orice schimbări în gusturile lor și modalități în care le-ar putea atrage cu o nouă schemă de marketing. I-a lăsat pe cei care au lucrat pentru el să facă lucruri în timpul lor, atâta timp cât produceau rezultate – și-a dorit cât mai puține frecări. Nu a rămas niciodată legat de o singură afacere, de un partener sau de un mod de a face lucrurile foarte mult timp. El a continuat să se miște.

Haosul străzilor a făcut parte din fluxul său, ceva pe care a învățat să-l exploateze lucrând din interiorul lui. Operând în acest fel, el a acumulat încet genul de imperiu agitat care ar putea depăși ceea ce încercase chiar și Jermaine.

În 2003, Curtis (cunoscut acum sub numele de 50 Cent) a fost introdus în America corporativă, lucrând în cadrul Interscope Records și ocupându-se de numărul tot mai mare de companii care doreau să se alieze cu el. Venit de pe străzi, fără un background formal de afaceri, era firesc pentru el să se simtă intimidat în acest nou mediu. Dar în câteva luni a văzut lucrurile diferit – noile abilități pe care le dezvoltase în capotă erau mai mult decât adecvate.

Ceea ce a observat despre directorii de afaceri cu care a avut de-a face a fost destul de șocant: aceștia funcționau conform acestor convenții care păreau să aibă prea puțin de-a face cu schimbările incredibile care au loc în mediul de afaceri. Industria discurilor, de exemplu, era distrusă de pirateria digitală, dar directorii nu se puteau gândi decât să-și mențină cumva monopolul asupra proprietății și distribuției; erau incapabili să se adapteze la schimbări. Ei au interacționat doar cu ei înșiși – nu cu baza lor de clienți –

așa că ideile lor nu au evoluat niciodată. Ei trăiau în trecut, când toate modelele de afaceri erau simple și controlul era ușor de obținut. Ei aveau mentalitatea lui Jermaine până la capăt, iar în mintea lui Fifty aveau să sufere într-o zi o soartă similară.

Cincizeci ar rămâne fidel strategiilor sale de stradă – ar opta pentru poziții fluide și spațiu de mișcare. Acest lucru a însemnat ramificarea în acțiuni care nu erau deloc tradiționale pentru un rapper - Vitamin Water, o linie de cărți, o alianță cu General Motors și Pontiac. Aceste asocieri păreau dezordonate și întâmplătoare, dar totul era legat de imaginea lui convingătoare pe care a continuat să o modeleze. A lucrat cinci unghiuri diferite în același timp; dacă o întreprindere a eșuat, el a învățat și a trecut mai departe. Lumea afacerilor era ca un laborator pe care l-ar folosi pentru experimentare și descoperire constantă. Se amesteca și se amesteca cu angajații săi, în sus și în jos, și cu publicul său, permițându-le să-și modifice ideile. Piesa centrală a acestei strategii de flux ar fi Internetul, un spațiu haotic cu oportunități nesfârșite pentru un hustler ca el.

Fără să știe exact unde va duce, el a început să-și creeze propriul site web. La început a fost un loc pentru a prezenta videoclipuri noi și pentru a obține feedback din partea publicului. Curând a început să se transforme într-o rețea de socializare, reunindu-și fanii din întreaga lume. Acest lucru i-a oferit spațiu nesfârșit pentru a-și comercializa marca și a urmări stările de spirit în schimbare ale publicului său. Site-ul său web va continua să evolueze ca un organism viu - nu a pus limite în ceea ce ar putea deveni.

Ani mai târziu, după ce a trecut dincolo de muzică în tărâmuri cât mai variate, Fifty a putut privi înapoi la toți oamenii pe care îi lăsase în urmă – directorii de discuri, colegii rapperi și liderii de afaceri care rătăciseră în mijlocul tuturor fluctuațiilor rapide de la începutul secolului, o întreagă galerie de tipuri Jermaine care nu aveau nici un flux. Indiferent de schimbările care vor urma, el va continua să prospere în acest nou mediu din Vestul Sălbatic, așa cum a făcut-o pe străzi.

Abordarea fără frică

50 CENT ESTE O PERSOANE PE CARE AM CREAT-O. ÎN CURÂND VA VENI TIMPUL SĂ-L DISTRUGEȚI ȘI A DEVENI ALTUL.

— 50 de cenți

În copilărie, eram înconjurați de multe lucruri nefamiliare și imprevizibile –

oameni care se comportau în moduri care nu aveau sens, evenimente greu de înțeles. Aceasta a fost sursa unei mari neliniști. Am vrut ca lumea din jurul nostru să fie mai familiară. Ceea ce nu era atât de previzibil a devenit asociat în mintea noastră cu întuneric și haos, ceva de care să ne temem. Din această frică s-a născut în adâncul nostru dorința de a obține cumva un control mai mare asupra oamenilor și evenimentelor care ne scăpau de strângere. Singurul mod în care știam cum să facem acest lucru a fost să apucăm și să ținem, să împingem și să tragem, exercitându-ne voința într-un mod cât mai direct posibil pentru a-i determina pe oameni să facă ceea ce ne dorim. De-a lungul anilor, acesta poate deveni un model de comportament pe tot parcursul vieții - mai subtil ca adult, dar infantil la suflet.

Fiecare individ pe care îl întâlnim în viață este unic, cu propria sa energie, dorințe și istorie. Dar, dorind mai mult control asupra oamenilor, primul nostru impuls este, în general, să încercăm să-i împingem să se conformeze dispozițiilor și ideilor noastre, să acționeze în moduri care ne sunt familiare și confortabile. Fiecare împrejurare din viață este diferită, dar acest lucru provoacă acea veche frică de haos și de necunoscut. Nu putem face evenimentele mai previzibile din punct de vedere fizic, dar putem crea în interior un sentiment de control mai mare prin păstrarea anumitor idei și credințe care ne oferă un sentiment de consistență și ordine.

Această foame de control, comună tuturor, este rădăcina atâtor probleme din viață. A rămâne fideli acelorași idei și modalități de a face lucrurile ne face mult mai greu să ne adaptăm la schimbările inevitabile din viață. Dacă încercăm să dominăm o situație cu un fel de acțiune agresivă, aceasta devine singura noastră opțiune. Nu putem să cedăm, să ne adaptăm sau să așteptăm timpul – asta ar însemna să renunțăm la strânsoarea noastră și ne temem de asta. Având astfel de opțiuni înguste, este dificilă rezolvarea problemelor. Forțarea oamenilor să facă ceea ce vrem îi face să fie resentiți – inevitabil ne sabotează sau se afirmă împotriva voinței noastre. Ceea ce descoperim este că dorința noastră de a microgestiona lumea din jurul nostru vine cu un efect paradoxal – cu cât încercăm mai greu să controlăm lucrurile din mediul nostru imediat, cu atât avem mai multe șanse să pierdem controlul pe termen lung.

Majoritatea oamenilor tind să se gândească la aceste forme de control direct ca la putere însăși – ceva care arată forță, consistență sau caracter. Dar, de fapt, este opusul. Sunt forme de putere care sunt infantile și slabe, care provin din acea frică adânc înrădăcinată de schimbare și haos. Înainte de a fi prea târziu, trebuie să vă convertiți la un concept de putere mai

sofisticat și neînfricat - unul care subliniază fluiditatea.

Viața are un ritm și un ritm deosebit, un flux nesfârșit de schimbări care se pot mișca încet sau rapid. Când încercați să opriți acest flux mental sau fizic, ținându-vă de lucruri sau oameni, rămâneți în urmă. Acțiunile tale devin incomode pentru că nu sunt în relație cu circumstanțele prezente. Este ca și cum te-ai mișca împotriva curentului, în loc de a-l folosi pentru a te propulsa înainte.

Primul și cel mai important pas este să renunți la această nevoie de control într-o manieră atât de directă. Asta înseamnă că nu mai vezi schimbările și momentele haotice din viață ca pe ceva de care să te temi, ci mai degrabă ca pe o sursă de emoție și oportunitate. Într-o situație socială în care îți dorești capacitatea de a influența oamenii, prima ta mișcare este să te apleci asupra diferitelor lor energii. Vezi ce aduc ei și te adaptezi la asta, apoi găsești o modalitate de a-și devia energia în direcția ta. Renunți la felul trecut de a face lucrurile și îți adaptezi strategiile la prezentul care curge mereu.

Adesea, ceea ce ni se pare a fi haos este doar o serie de evenimente care sunt noi și greu de înțeles. Nu poți înțelege această tulburare aparentă dacă ești reactiv și te temi, încercând să faci totul să se conformeze tiparelor care există doar în mintea ta. Absorbind mai multe dintre aceste momente haotice cu un spirit deschis, puteți întrezări un model, un motiv pentru care apar și cum le puteți exploata.

Ca parte a acestui nou concept, înlocuiți vechile simboluri puternice ale puterii – stânca, stejarul etc. – cu cel al apei, elementul care are cea mai mare forță potențială din întreaga natură. Apa se poate adapta la orice iese în cale, deplasându-se în jurul sau peste orice obstacol. Uzează roca în timp. Această formă de putere nu înseamnă că pur și simplu cedezi la ceea ce ți-a adus viața și ești în derivă. Înseamnă că canalizezi fluxul de evenimente în direcția ta, lăsând acest lucru să se adauge la forța acțiunilor tale și oferindu-ți un impuls puternic.

În locuri precum capota, conceptul de flux este mai dezvoltat decât în altă parte. Într-un astfel de mediu, obstacolele sunt peste tot. Cei care locuiesc acolo nu se pot deplasa și își pot trăi bine dincolo de limitele capotei. Dacă încearcă să controleze prea multe lucruri și să devină agresivi, au tendința de a-și face viața mai grea și mai scurtă. Violența pe care o inițiază se întoarce asupra lor doar cu aceeași forță.

Cu atât de multe limitări fizice, hustlers au învățat să dezvolte libertatea mentală. Ei nu pot lăsa mintea lor să fie deranjată de toate aceste piedici.

Gândurile lor trebuie să se miște în continuare – creând noi aventuri, noi agitații, noi direcții în muzică și haine. De aceea tendințele se schimbă atât de repede în capotă, care servește adesea drept motor pentru noile stiluri în cultura în general. Cu oamenii, hustlers trebuie să se adapteze la toate diferențele lor, purtând masca potrivită fiecărei situații, abătând suspiciunile oamenilor. (Hustlers sunt cameleoni desăvârșiți.) Dacă pot menține această fluiditate mentală și socială, pot simți un grad de libertate dincolo de toate limitele fizice ale glugăi.

Și tu te confrunți cu o lume plină de obstacole și limitări – un nou mediu în care competiția este mai globală, mai complicată și mai intensă decât oricând. Ca și hustler, trebuie să îți găsești libertatea prin fluiditatea gândurilor tale și inventivitatea ta constantă. Aceasta înseamnă să ai o mai mare disponibilitate de a experimenta, să încerci mai multe aventuri fără teama de a eșua aici sau colo. Înseamnă, de asemenea, să cauți constant să dezvolți noi stiluri, noi direcții pe care le poți lua, eliberându-te de orice inerție care vine odată cu vârsta. Într-o lume plină de oameni care sunt prea convenționali în gândirea lor, care respectă mult prea mult trecutul, un astfel de flux se va traduce inevitabil în putere și mai mult spațiu de mișcare.

Tipurile neînfricate din istorie dezvăluie o capacitate mai mare de a gestiona haosul și de a-l folosi în scopurile lor. Nu poate fi găsit un exemplu mai mare în acest sens decât Mao Zedong. China în anii 1920 era o țară în pragul schimbării radicale. Vechea ordine imperială care sufocase China de secole se prăbușise în cele din urmă. Însă temându-se de dezordinea care ar putea fi declanșată într-o țară atât de vastă, cele două partide aflate în competiție pentru control – naționaliștii și comuniștii – au optat să încerce să țină sub control situația cât au putut.

Naționaliștii au oferit ordinului imperial de stil vechi cu o nouă față. Comuniștii au decis să impună Chinei modelul Lenin – ducând o revoluție a proletariatului, centrată în zonele urbane, controlând orașele cheie din țară și impunând respectarea strictă a dogmei de partid în rândul adepților săi. Acest lucru funcționase bine în Uniunea Sovietică, creând ordine într-o perioadă scurtă de timp, dar nu avea nicio relevanță pentru China; până la sfârșitul deceniului această strategie eșua lamentabil. În pragul anihilării, comuniștii s-au îndreptat către Mao, care avea o concepție total diferită a ceea ce trebuie să facă.

Mao fusese crescut într-un sat mic, printre vasta populație țărănească a țării. Ca parte a educației sale, el a fost cufundat în vechile sisteme de credințe ale taoismului, care vedeau schimbarea ca esența naturii și

conformarea acestor schimbări ca sursa întregii puteri. Până la urmă, conform taoismului, ești mai puternic având o moliciune care îți permite să te apleci și să te adaptezi. Mao nu se temea de marimea și populația Chinei. Haosul pe care l-ar putea reprezenta ar deveni pur și simplu o parte a strategiei sale. Ideea lui era să solicite ajutorul țărănimii, pentru ca soldații comuniști să se amestece în mediul rural ca peștii în apă.

El nu ar ataca centrele orașelor și nu ar încerca să ocupe nicio poziție unică în țară. În schimb, el ar muta armata în jur, ca o forță vaporoasă care ar ataca și apoi ar dispărea, inamicul nu știa niciodată de unde vine sau ce vrea să facă. Această forță de gherilă ar rămâne în mișcare constantă, permițând inamicului niciun spațiu de respirație și dându -*i* un sentiment de haos.

Naționaliștii au simbolizat școala opusă a luptei, convențională până la miez. Când Mao a dezlănțuit în cele din urmă asupra lor noua sa marcă de război, ei nu s-au putut adapta. Ei au păstrat poziții cheie, în timp ce comuniștii i-au înconjurat în vastele spații ale Chinei. Controlul naționaliștilor s-a restrâns până la câteva orașe și, în curând, s-au prăbușit complet într-una dintre cele mai remarcabil de rapide schimbări din istoria militară.

Înțelegeți: nu numai ceea ce faceți trebuie să aibă flux, ci și modul în care faceți lucrurile. Strategiile tale, metodele tale de a ataca problemele trebuie să fie adaptate în mod constant circumstanțelor. Strategia este esența acțiunii umane – puntea dintre o idee și realizarea ei în lume. De prea multe ori aceste strategii devin înghețate în convenții, deoarece oamenii imită fără minte ceea ce a funcționat înainte. Menținându-ți strategiile adaptate momentului, poți fi un agent al schimbării, cel care sparge aceste moduri moarte de a acționa, câștigând o putere extraordinară în acest proces. Majoritatea oamenilor din viață sunt rigizi și previzibili; care le face ținte ușoare. Strategiile tale fluide și imprevizibile îi vor înnebuni. Ei nu pot să prevadă următoarea ta mișcare sau să te dea seama. Acest lucru este adesea suficient pentru a le face să cedeze sau să se destrame.

Cheile pentru neînfricare

ASTĂ VICTORIILE CUNIVINĂ ÎN LUPTA NU SE POATE REPETARE — ÎȘI IAU FORMA CA RĂSPUNS LA CIRCUMSTANȚE ÎN SCHIMBARE ÎN EPOZIT.... POATE FI ASEMĂNĂ CU APEA, CĂ APA ÎȘI VIERĂ DEBITUL DUPĂ CĂDEREA PĂMÂNULUI.

— Sun Tzu

Cu toții am experimentat la un moment dat în viața noastră un sentiment de impuls. Poate că facem ceva care atinge o coardă și suntem recunoscuți pentru asta. Această atenție pozitivă ne umple cu o încredere neobișnuită, care, la rândul său, atrage oamenii către noi. Acum plini de încredere în sine, suntem capabili să realizăm o altă acțiune bună. Chiar dacă nu este atât de perfect, oamenii vor avea acum tendința să treacă cu vederea peticele aspre. Avem aura de succes despre noi. De atâtea ori în viață, un lucru bun pare să urmeze pe altul.

Acest lucru va continua până când inevitabil vom întrerupe fluxul. Poate că ne depășim cu o acțiune care rupe vraja sau continuăm să repetăm aceleași lucruri și oamenii se sătura de noi și trec la altcineva. La fel de repede ne poate afecta impulsul opus. Propriile noastre nesiguranțe încep să ne stea în cale; micile imperfecțiuni pe care oamenii le treceau cu vederea înainte par acum strălucitoare. Intrăm într-o serie de ghinion și sentimentele de depresie ne fac din ce în ce mai imobili.

La fiecare capăt al spectrului recunoaștem fenomenul, dar îl tratăm ca și cum ar fi ceva mistic, dincolo de controlul și explicația conștientă. Dar nu este atât de misterios pe cât am putea crede. În mijlocul oricărui impuls, ne simțim în general mai deschiși; ne lăsăm purtați. Încrederea pe care o avem atunci când lucrurile merg bine îi face pe oameni să iasă din calea noastră sau să se alăture noastre, dând acțiunilor noastre un plus de forță. Uneori, un sentiment de urgență – trebuie să facem ceva – ne împinge să acționăm într-o manieră deosebit de energică, iar aceasta începe o cursă bună. Acest lucru este adesea însoțit de sentimentul că avem puțin de pierdut încercând ceva îndrăzneț. Poate simțindu-ne oarecum disperați, ne relaxăm și experimentăm.

Ceea ce leagă toate acestea este că ceva în interiorul nostru se deschide și permitem o gamă mai mare de mișcare. Stilul nostru devine mai liber și mai îndrăzneț și ne mișcăm odată cu curentul. Pe de altă parte, când se termină o serie de impuls, este de obicei din ceva ce facem, un fel de autosabotaj inconștient . Reacționăm împotriva acestei slăbiri, din teamă de unde ne-ar putea duce. Devenim conservatori și fluxul de energie se oprește, inversându-se încet în stază și depresie. În multe privințe, noi suntem cei care controlează acest fenomen, dar el nu operează la un nivel suficient de

conștient.

Înțelegeți: impulsul în viață vine din creșterea fluidității, din dorința de a încerca mai mult, de a se mișca într-un mod mai puțin restrâns. Pe multe planuri rămâne ceva greu de exprimat în cuvinte, dar prin înțelegerea procesului, devenind mai conștient de elementele implicate, îți poți plasa mintea într-o poziție pregătită, mai capabil să exploateze orice mișcare pozitivă din viața ta. Numiți acest impuls calculat. În acest scop, trebuie să exersați și să stăpâniți următoarele patru tipuri de flux.

FLUXUL MENTAL

Pe vremea tinereții lui Leonardo da Vinci (mijlocul secolului al XV-lea), cunoștințele se întăriseră în compartimente rigide. Într-un slot, era filozofie și scolastică; în alta, artele, care erau considerate mai degrabă simple meșteșuguri; în altul încă, știința, care nu era încă prea empirică. La margine se aflau toate formele de cunoaștere întunecată – artele ocultului.

Da Vinci era fiul nelegitim al unui notar și, din cauza acestei poziții sociale tulburi, i s-a refuzat educația formală obișnuită, toate acestea au devenit o mare binecuvântare deghizată. Mintea lui a fost eliberată de toate prejudecățile și categoriile rigide de gândire care predominau în acea vreme. A mers să servească o ucenicie în atelierul marelui artist Verrocchio. Și odată ce a început să învețe acolo meșteșugul desenului și picturii, a fost pus în mișcare un proces care a dus la formarea uneia dintre cele mai originale minți din istoria omenirii.

Cunoștințele dintr-un domeniu au deschis pur și simplu în da Vinci o foame nesățioasă de a învăța altceva într-un domeniu înrudit. Studiul picturii a dus la cel al designului în general, ceea ce a dus la un interes pentru arhitectură — de acolo a trecut la studiile ingineriei; făcând maşini de război şi

strategie; observarea animalelor și a mecanicii mișcării care ar putea fi aplicate tehnologiei; studierea păsărilor și aerodinamicii, a anatomiei animalelor și a oamenilor, a relației dintre emoții și fiziologie; și mai departe și mai departe. Acest flux incredibil de idei s-a revărsat chiar în zone ale ocultului. Mintea lui nu ar recunoaște granițe; a căutat legăturile dintre toate fenomenele naturale. În acest sens, a fost înaintea timpului său și primul om adevărat al Renașterii. Descoperirile sale în diverse domenii au avut un impuls — intensitatea unuia care duce la altul. Mulți nu l-au putut înțelege și au crezut că este excentric, chiar neregulat. Dar mari patroni precum regele Francois I al Franței și chiar Cesare Borgia și-au recunoscut geniul și au căutat să-l exploateze.

Astăzi am regresat până la un punct care seamănă cu pre-Renașterea. Cunoașterea s-a întărit din nou în categorii rigide, cu intelectualii închiși în diverse ghetouri. Oamenii inteligenți sunt considerați serioși în virtutea cât de adânc se cufundă într-un domeniu de studiu, punctul lor de vedere devenind din ce în ce mai miopic. Cineva care traversează aceste demarcații rigide este inevitabil considerat un diletant. După facultate, toți suntem încurajați să ne specializăm, să învățăm bine un lucru și să ne ținem de el. Ajungem prin a ne sugruma în îngustimea intereselor noastre. Cu toate aceste restricții, cunoașterea nu are nici un flux către ea. Viața nu are aceste categorii; sunt simple convenții pe care le respectăm fără minte.

Da Vinci rămâne icoana și inspirația pentru o nouă formă de cunoaștere. În această formă, ceea ce contează sunt conexiunile dintre lucruri, nu ceea ce le separă. Mintea are în sine un anumit impuls; când se încălzește și descoperă ceva nou, tinde să găsească alte obiecte de studiat și de iluminat. Toate cele mai mari inovații din istorie provin dintr-o deschidere către descoperire, o idee care duce la alta, uneori venind din domenii neînrudite. Trebuie să dezvolți acest spirit și aceeași foame nesățioasă de cunoaștere. Aceasta vine din lărgirea câmpurilor tale de studiu și observație, lăsându-te purtat de ceea ce descoperi. Veți descoperi că veți veni cu idei neașteptate, de genul care va duce la noi practici sau oportunități noi. Dacă lucrurile se usucă în domeniul tău de lucru, ți-ai dezvoltat mintea pe alte direcții pe care acum le poți exploata. Având un astfel de flux mental, vă va permite să vă gândiți în mod constant la orice obstacol și să vă mențineți impulsul în carieră.

Prin natura noastră suntem creaturi emoționale. Acesta este modul în care reacționăm în primul rând la evenimente; abia după aceea putem vedea că astfel de răspunsuri emoționale pot fi distructive și trebuie reținute. Nu poți

EMOTIONAL FLOW

reprima această parte a naturii umane și nici nu ar trebui să încerci vreodată. Este ca un potop care te va copleși cu atât mai mult pentru încercările tale de a-l strânge. Ceea ce îți dorești este ca aceste emoții nesfârșite care te asaltează în timpul zilei să te cuprindă, să nu te țină niciodată de o singură emoție pentru foarte mult timp. Ești capabil să renunți la orice fel de sentiment obsesiv. Dacă cineva spune ceva care te deranjează, găsești o modalitate de a trece rapid dincolo de sentiment – fie pentru a scuza ceea ce a spus, pentru a-l face mai puțin important, fie pentru a uita.

Uitarea este o abilitate pe care trebuie să o dezvolți pentru a avea flux emoțional. Dacă nu poți să nu simți furie sau dezgust în acest moment, fã-i un scop să nu lași să rămână în ziua următoare. Când te ții de astfel de emoții, parcă ți-ai pune ochiuri. Pentru acea perioadă de timp, vezi și simți doar ceea ce dictează această emoție, rămânând în urmă evenimentelor. Mintea ta se oprește asupra sentimentelor de eșec, dezamăgire și neîncredere, oferindu-ți acea stângăcie a cuiva care nu este în acord cu momentul. Fără să-ți dai seama, toate strategiile tale devin infectate de aceste sentimente, împingându-te de la curs.

Pentru a combate acest lucru, trebuie să înveți arta contrabalansării. Când vă este frică, forțați-vă să acționați într-un mod mai îndrăzneț decât de obicei. Când simți o ură excesivă, găsește un obiect de dragoste sau admirație pe care să te poți concentra cu intensitate. O emoție puternică tinde să o anuleze pe cealaltă și să te ajute să treci peste ea.

S-ar putea părea că sentimentele intense de dragoste, ură sau furie pot fi folosite pentru a vă impulsiona înainte într-un proiect, dar aceasta este o iluzie. Astfel de emoții îți oferă o explozie de energie care cade rapid și te lasă la fel de jos pe cât erai de sus. Mai degrabă, vrei o viață emoțională mai echilibrată, cu mai puține înalte și coborâșuri. Acest lucru nu numai că te ajută să te miști în continuare și să depășești obstacole mărunte, dar afectează și percepția oamenilor despre tine. Ei vin să te vadă ca pe cineva care are grație sub presiune, o mână fermă și se vor întoarce către tine ca lider. Menținerea unei astfel de stabilități va menține acel flux pozitiv în mișcare.

FLUXUL SOCIAL

Lucrul cu oameni de la orice nivel poate fi o afacere dezordonată. Ei își aduc diferențele și propria energie în proiect, precum și propriile lor agende. Tendința naturală a unui lider este să încerce să înlăture aceste diferențe și să-i pună pe toți pe aceeași pagină. Acesta pare a fi cel mai puternic lucru de

făcut, dar de fapt provine din acea frică infantilă de imprevizibil. Și până la urmă devine contraproductiv, deoarece cei care lucrează pentru tine aduc din ce în ce mai puțină energie în sarcină. După o explozie inițială de entuziasm în afacerea ta, nemulțumirea celor care lucrează pentru tine poate înăbuși rapid orice impuls pe care l-ai dezvoltat.

La începutul carierei sale, marele regizor suedez Ingmar Bergman a folosit această abordare mai tiranică în relațiile cu actorii săi, dar a început să fie nemulțumit de rezultatele sale și așa a decis să experimenteze cu ceva diferit. Ar schița scenariul unui film, lăsând dialogul deschis în mare parte. Apoi își invita actorii să-și aducă propria energie și experiențe în amestec, modelând dialogul pentru a se potrivi cu răspunsurile lor emoționale. Acest lucru ar face ca scenariul să prindă viață din interior și, uneori, ar necesita rescrierea unor părți ale intrigii. Lucrând cu actorii de la acest nivel, Bergman ar intra în spiritul lor, oglindindu-le energia ca o modalitate de a-i face să se relaxeze și să se deschidă. A permis acest lucru din ce în ce mai mult pe măsură ce cariera lui a evoluat, iar rezultatele au fost uimitoare.

Actorii au ajuns să iubească asta, simțindu-se mai implicați și mai implicați; au vrut să lucreze cu el, iar entuziasmul lor s-a transmis în spectacolele lor, fiecare mai bună decât precedenta. Filmele sale au avut senzația de ceva mult mai realist și mai captivant decât cele structurate în jurul unui scenariu rigid. Munca lui a devenit din ce în ce mai populară pe măsură ce a mers mai departe cu acest proces de colaborare.

Acesta ar trebui să fie modelul dumneavoastră în orice afacere care implică grupuri de oameni. Oferiți cadrul, bazat pe cunoștințele și expertiza dvs., dar lăsați spațiu pentru ca acest proiect să fie modelat de cei implicați în el. Sunt motivați și creativi, ajutând să ofere proiectului mai mult flux și forță. Nu mergi prea departe în acest proces; tu ai stabilit direcția generală și tonul. Pur și simplu renunți la acea nevoie înfricoșătoare de a-i face pe oameni să facă exact cum îți dorești. Pe termen lung, veți descoperi că abilitatea dumneavoastră de a devia ușor energia oamenilor în direcția dumneavoastră vă oferă o gamă mai largă de control asupra formei și rezultatului proiectului.

În anii 1940, marele saxofonist Charlie Parker a revoluționat de unul singur lumea jazz-ului prin invenția sa a stilului cunoscut sub numele de bebop. Dar a văzut-o în curând devenind convenția în jazz și în câțiva ani nu mai era figura revoluționară adorată de hipsteri. Au apărut artiști mai tineri care au dus invențiile sale la alte niveluri. Acest lucru a fost extrem de deranjant pentru el și a coborât în spirală, murind la o vârstă fragedă.

Trompetistul Miles Davis făcuse parte din ansamblul lui Parker și el personal a asistat la acest declin. Davis a înțeles situația în esență - jazz-ul era o formă incredibil de fluidă de muzică, care a suferit schimbări extraordinare de stil în perioade scurte de timp. Pentru că America nu și-a onorat și nici nu a avut grijă de muzicienii săi de culoare, cei care s-au trezit depășiți de un nou trend au avut de suferit o soartă teribilă, precum Parker. Davis a promis că va depăși această dinamică. Soluția lui a fost să nu se mulțumească niciodată pe un singur stil. La fiecare patru ani și ceva, își reinventa radical sunetul. Publicul său ar trebui să ajungă din urmă cu schimbările, și cel mai adesea au făcut-o.

Curând a devenit o profeție care se împlinește de sine, deoarece era văzut ca cineva care avea degetul pe ultimul trend, iar noul său sunet avea să fie studiat și emulat. Ca parte a acestei strategii, el ar angaja întotdeauna cea mai tânără generație de artiști care să lucreze cu el, valorificând creativitatea care vine cu tinerețea. În acest fel, a dezvoltat un fel de impuls constant care l-a dus peste declinul obișnuit al carierei unui muzician de jazz. A păstrat această inventivitate timp de peste treizeci de ani, ceva nemaiauzit în gen.

Înțelegeți: existați într-un anumit moment cultural, cu propriul flux și stil. Când ești tânăr ești mai sensibil la aceste fluctuații ale gustului și așadar, în general, ții pasul cu prezentul. Dar, pe măsură ce îmbătrânești, tendința este ca tu să devii blocat într-un stil care este mort, unul pe care îl asociezi cu tinerețea și entuziasmul ei. Dacă trece suficient timp, blocarea stilului tău poate deveni destul de ridicol; arăți ca o piesă de muzeu. Elanul tău se va opri pe măsură ce oamenii vin să te clasifice într-o perioadă restrânsă de timp.

În schimb, trebuie să găsești o modalitate de a te reinventa periodic. Nu încerci să imiți cea mai recentă tendință – asta te va face să arăți la fel de ridicol. Pur și simplu redescoperi acea atenție tinerească la ceea ce se întâmplă în jurul tău și încorporezi ceea ce îți place într-un spirit mai nou. Îți face plăcere să-ți modelezi personalitatea, purtând un nou

masca. Singurul lucru de care trebuie să te temi este să devii o relicvă socială și culturală.

Inversarea perspectivei

În cultura occidentală, avem tendința de a asocia forța de caracter cu

consistența. Oamenii care se schimbă prea mult cu ideile și imaginea lor pot fi judecați ca nedemni de încredere și chiar demonici. Îi onorăm pe cei care sunt fideli trecutului și anumitor valori atemporale. Pe de altă parte, oamenii care contestă și schimbă convențiile dominante sunt adesea priviți ca figuri distructive, cel puțin în timp ce sunt în viață.

Marele scriitor florentin Niccolo Machiavelli a văzut aceste valori ale consistenței și ordinii ca produse ale unei culturi înfricoșătoare și ceva ce ar trebui inversat. În opinia sa, tocmai natura noastră fixă, tendința noastră de a ne ține de o singură linie de acțiune sau gândire, este sursa mizeriei și incompetenței umane. Un lider poate ajunge la putere prin acte de îndrăzneală, dar când vremurile se schimbă și necesită ceva mai precaut, el va continua, în general, abordarea sa îndrăzneață. Nu este suficient de puternic pentru a se adapta; este prizonierul firii sale fixe. Ceea ce l-a ridicat deasupra celorlalți devine atunci sursa căderii sale.

Adevăratele figuri ale puterii, așa cum a văzut-o Machiavelli, ar fi oameni care ar putea să-și modeleze propriul caracter, să evoce calitățile necesare pentru moment și să știe să se aplece în fața circumstanțelor. Cei care rămân fideli unei idei sau valori fără auto-examinare se dovedesc adesea a fi cei mai răi tirani din viață. Îi fac pe alții să se conformeze conceptelor moarte. Sunt forțe negative, care împiedică schimbarea necesară pentru ca orice cultură să evolueze și să prospere.

Așa trebuie să acționezi: lucrezi activ pentru a depăși această natură fixă, încercând în mod deliberat o abordare și un stil diferit de cel obișnuit, pentru a simți o posibilitate diferită. Ajungi să privești cu neîncredere perioadele de stabilitate și ordine. Ceva nu se mișcă în viața ta și în mintea ta. Pe de altă parte, momentele de schimbare și haosul aparent sunt ceea ce prosperați – vă fac mintea și spiritul să sară la viață. Dacă ajungi într-un asemenea punct, ai o putere extraordinară. Nu ai de ce să te temi din momentele de tranziție. Bine ați venit, chiar să le creați. Ori de câte ori te simți înrădăcinat și stabilit în loc, atunci ar trebui să-ți fie cu adevărat frică.

OAMENII DORĂ SĂ FIE LOCURI; NUMAI ATÂT CÂT SUNT NECONFIZATE EXISTĂ VRE O SPERĂ PENTRU EI.

— Ralph Waldo Emerson

CAPITOLUL 5

Aflați când să fiți rău—agresivitate

VOI GĂSI ÎNTOTDEAUNA ÎNTRE AGRESIVII ȘI PASIVII AGRESIVI CARE CAUTĂ SĂ ȚI RĂUNĂ ÎN CEVA CUM. TREBUIE SĂ TRECEȚI PENTRU ORICE TEMERI GENERALE PE CARE ȚI AI DE CONFRUTAREA OAMENII SAU VA GĂSI EXTREM DE DIFICIL SĂ ȚI AFIRȚI ÎN FAȚA CEI CARE SUNT MAI ȘTEI ȘI NEMIILĂ. ÎNAINTE DE A ESTE PREA TÂRZIU TREBUIE SĂ stăpânești ARTA DE A A ȘTI CÂND ȘI CUM SĂ FIE RĂU — FOLOSIND ÎNșeCEPȚIA, MANIPULAREA ȘI FORȚA DEFINITĂ ÎN MOMENTELE ADECUATE. TOȚI OPERAȚI CU O MORALITATE FLEXIBILĂ CÂND ESTE VINE ÎN INTERESUL LUI DE sine — PUR CĂ FACEȚI ACEST ACEST MAI CONștiENT ȘI MAI EFICIENT.

Configurația lui Hustler

[FIECARE ORĂ DE TREZIE A HUSTLERULUI ESTE TRAITĂ CU CUNOAȘTEREA PRACTICĂ, ȘI CU CUȘTIINȚA SUBCONSTIENTĂ CĂ, DACĂ SE RELAXĂ VEDĂDEA, DACĂ ÎNCETINE, CEILALȚI VULPI, HORICI, LUPI ȘI VULTURILE ȘI VULPURI FĂMÂND, NEAGINIȘITĂ EL PRADA LOR .

— Malcolm X

În vara anului 1994, Curtis Jackson s-a întors în Southside Queens după ce a servit ceva timp într-un program de reabilitare pentru infractori de droguri. Și spre surprinderea lui, în anul în care a fost plecat, jocul agitației se schimbase dramatic. Străzile erau acum mai aglomerate ca niciodată de dealeri care încercau să facă niște bani din comerțul cu crack-cocaină. Obosiți de rivalitățile aprinse și de violența din ultimii opt ani, hustlers se instalaseră într-un sistem în care fiecare ar avea propriul său colț sau două; demonii de droguri veneau la ei pentru tranzacții rapide. A fost ușor și previzibil pentru toată lumea. Nu este nevoie să lupți sau să împingi oamenii din drum sau chiar să te miști.

Când Curtis a răspândit vestea că vrea să-și reunească vechiul echipaj și să se întoarcă de unde a plecat înainte de dezintoxicare, a fost întâmpinat cu suspiciune și ostilitate totală. El ar putea strica sistemul frumos pe care l-au pus în aplicare cu schemele sale ambițioase de zgomot. Avea senzația că îl vor ucide înainte de a putea face ceva, doar pentru a păstra această nouă ordine.

Viitorul părea brusc deprimant și sumbru. Hotărâse cu câteva luni înainte să găsească o cale de a ieși din racheta traficului de droguri, dar planurile lui depindeau de capacitatea lui de a câștiga niște bani buni și de a-i economisi pentru a putea intra într-o carieră muzicală. Încadrarea în acest

sistem cu un singur colț ar însemna că nu ar putea niciodată să câștige suficient. Treceau câțiva ani și îi era din ce în ce mai greu să iasă. Dar dacă ar fi făcut o piesă pentru a lua mai mult gazon și a câștiga niște bani rapid, ar găsi puțini aliați și mulți dușmani printre colegii săi hustlers. Nu era în interesul lor să i se permită să-și extindă afacerea.

Cu cât Curtis se gândea mai mult la situație, cu atât devenea mai supărat. I se părea că oriunde se întorcea, oamenii încercau să-i ia în cale, să-i rețină ambițiile sau să-i spună ce să facă. S-au prefăcut că încearcă să mențină ordinea, când de fapt era vorba doar de a obține putere pentru ei înșiși și de a se ține de ea. Din experiența lui, ori de câte ori își dorea ceva în viață, nu își putea permite să fie drăguț și supus; trebuia să devină activ și forțat. Ar fi firesc ca el să se simtă un pic înfuriat, ieșind proaspăt din închisoare și încercând să-și reașeze vechea viață, dar de ceea ce trebuia să se teamă cu adevărat era să fie blocat și să se mulțumească cu viața de hustler de colț. Acum era exact momentul să devii agresiv, să fii rău și să perturbăm acest sistem care a fost conceput doar pentru a-i ține pe oameni ca el.

Se gândea la marii hustler pe care îi cunoscuse în cartier. Una dintre strategiile lor cele mai de succes a fost „configurarea”, o variantă a vechiului joc de momeală și comutator. Distrageți atenția oamenilor cu ceva dramatic și emoțional și, în timp ce nu vă acordă atenție, prindeți ceea ce doriți. O văzuse executată de zeci de ori și, gândindu-se la asta, și-a dat seama că avea materialul pentru distracția perfectă.

În timp ce se afla în dezintoxicare, se împrietenise cu liderul unei bande de artiști stickup din Brooklyn. Erau cunoscuți pentru eficiența și prezența lor intimidantă. Pentru configurare, Curtis s-a lăsat jos timp de câteva săptămâni, lucrând într-un colț ca toți ceilalți și părând să fie de acord cu noul sistem. Apoi îi va angaja pe ascuns pe acești artiști stick-up pentru a le jefui pe toți cei din cartier – inclusiv pe Curtis însuși – de bijuterii, bani și droguri. Ei ar face mai multe mături ale zonei în decurs de câteva săptămâni. Ca parte a înțelegerii, aveau să păstreze banii și bijuteriile de la jaf; Curtis ar primi drogurile. Nimeni nu ar suspecta implicarea lui.

În săptămânile care au urmat, a urmărit amuzat cum apariția bruscă a artiștilor de stick-up din cartierul său a provocat panică în rândul hustlers, dintre care unii îi erau prieteni. S-a prefăcut că le împărtășește suferința. Cu acești gangsta din Brooklyn nu trebuia să se încurce. Aproape peste noapte, întregul mod de viață al dealerilor a fost perturbat: acum erau obligați să poarte arme pentru protecție, dar acest lucru a creat un nou set de probleme.

Poliția era peste tot, făcea verificări aleatorii, iar să fii prins târâind cu o armă ar însemna o închisoare solidă. Hustlers nu mai puteau să stea pur și simplu la colțul străzii și să aștepte ca nenorocii de droguri să vină la ei. Trebuiau să se mențină în mișcare constantă pentru a evita poliția; pentru unii, a fi apelat la beep-urile lor a fost singura modalitate de a aranja o înțelegere. Totul s-a complicat și afacerile au încetinit.

Vechiul model, strâns și static, fusese explodat, iar acum Curtis s-a mutat în breșă cu niște capsule de culoare nouă, pe care le-a împachetat și le-a vândut dracilor. Uneori a inclus în vânzări câteva capsule gratuite, care s-au întâmplat să fie drogurile pe care le acumulase în urma jafurilor. Fienii au început să se îngrămădească spre el, în timp ce ceilalți hustlers erau prea supărați pentru a observa trucul care fusese jucat. Până și-au dat seama, era prea târziu. Curtis și-a extins afacerea și era pe cale să-și cumpere libertatea.

Câțiva ani mai târziu, Curtis (cunoscut acum sub numele de 50 Cent) și-a croit calea către o carieră ca rapper. A avut o înțelegere cu Columbia Records și viitorul părea destul de luminos. Dar Fifty nu era unul care să fie păcălit de visele obișnuite. El a văzut repede că există doar atât de mult loc pentru cei mai buni performanți care ar putea miza pe o carieră solidă în această afacere. El, împreună cu toți ceilalți, se lupta pentru firimituri de atenție; artiștii s-ar putea să obțină succes temporar cu un hit aici sau acolo, dar nu va dura și nu aveau puterea de a modifica dinamica. Ceea ce era mai rău, Fifty își făcuse niște dușmani în afaceri – era un hustler ambițios, cu talent. Au fost oameni care nu aveau încredere și se temeau de el. Au lucrat în culise pentru a se asigura că nu va ajunge departe în industrie.

După cum învățase Fifty, talentul și intențiile bune nu sunt niciodată suficiente pe lumea asta; trebuie să fii neînfricat și strategic. Când te confrunți cu indiferența sau ostilitatea totală a oamenilor, trebuie să devii agresiv și să-i împingi din cale prin orice mijloace necesare și să nu-ți faci griji că unii oameni nu te plac. În acest caz, a căutat orice oportunitate de a face o mișcare atât de îndrăzneață, iar într-o seară o întâlnire întâmplătoare i-a oferit acest lucru.

Într-un club din Manhattan, Fifty vorbea cu un prieten din cartier când l-a văzut pe rapperul Ja Rule uitându-se în direcția lui. Cu câteva săptămâni înainte, prietenul lui Fifty îi furase lui Ja Rule niște bijuterii în plină zi; Cincizeci se așteptau ca Ja să vină și să provoace unele probleme. În schimb, a privit în altă parte și a decis să-i ignore. Acest lucru a fost destul

de șocant. Ja Rule era atunci unul dintre cei mai tari rapperi din afacere; și-a construit reputația fiind un gangsta din Southside Queens, versurile lui reflectând imaginea lui de tip dur. El și casa sa de discuri, Murder Inc., se aliaseră cu Kenneth „Supreme" McGriff, fostul șef al Supreme Team, o bandă care dominase afacerea cu droguri din New York în anii 1980 cu tacticile sale nemiloase. Supreme le-a dat credibilitate stradală, iar Murder Inc. i-a oferit lui Supreme o intrare în afacerea muzicală, ceva legitim pentru a se îndepărta de trecutul său întunecat.

Niciun hustler sau gangsta adevărat nu l-ar fi ignorat vreodată pe bărbatul care-l jefuise cu atâta nebunie. Ceea ce a însemnat asta pentru Fifty a fost că Ja era fals, versurile și imaginea lui toate un spectacol pentru a câștiga bani. Era arogant, dar nesigur. Pe măsură ce a contemplat acest lucru, ideea pentru o configurație magistrală a prins contur în mintea lui, una care să atragă atenția și să-l ajute să-l catapulteze pe lângă toți cei care i-au stat în cale.

În săptămânile care au urmat, Fifty a început să lanseze piese diss care îl vizau pe Ja Rule, pictându-l ca pe un gangsta de studio care rapea despre lucruri pe care nu le-a experimentat niciodată. Ja trebuie să fi fost enervat, dar nu a răspuns la batjocurile lui Fifty. Era clar prea mare ca să se preocupe de prăjiți mici. Următoarea mișcare a lui Fifty, însă, nu putea fi ignorată. A lansat un cântec care detaliază activitățile celor mai notorii lideri de bande (inclusiv Supreme) din Southside Queens în anii 1980. Pe măsură ce cântecul a devenit popular pe străzi, i-a adus lui Supreme genul de atenție pe care încerca să o evite, acum că era legitim. Acest lucru l-a făcut să fie supărat și bănuitor – ce ar putea face Fifty în continuare? L-a presat pe Ja Rule să-l urmărească și să-l distrugă pe acest parvenit înainte de a merge prea departe.

Ja era acum forțat să meargă după el. A încercat tot ce a putut să-l tacă pe Fifty: a răspândit zvonuri urâte despre trecutul lui Fifty și a încercat să blocheze orice tranzacții de discuri pe care le-ar putea avea; la un moment dat, găsind pe Fifty în același studio de înregistrări în care se afla, Ja și cohortele lui au început o ceartă. Ja a vrut să-l intimideze pe Fifty cu mușchiul și reputația lui, dar acest lucru nu a făcut decât să-l facă pe Fifty să crească ritmul pieselor diss pe care le-a lansat. Voia să apese toate butoanele lui Ja – să-l facă să fie supărat și nesigur, arzând de răzbunare. Ar rămâne calm și strategic, în timp ce Ja își va pierde controlul. În acest scop, el l-a numit pe Ja un „wanksta", un gangsta aspirant. Și-a parodiat stilul de cântat, versurile, totul despre imaginea lui presupusă de tip dur. Melodiile au fost

greu de condus, muşcător şi pline de umor.

Încet, dar sigur, Ja a devenit din ce în ce mai furios pe măsură ce aceste melodii au ajuns la radio, iar jurnaliştii l-au pus întrebări despre Fifty. A trebuit să-și demonstreze duritatea, că nu era un wanksta, așa că și-a lansat propriile piese diss. Aceste cântece nu au fost însă pline de spirit, ci doar violente și vicioase. Fără să-și dea seama, devenise defensiv și nu prea distractiv.

Primul record al lui Fifty a apărut cam în același timp cu unul al lui Ja, iar vânzările sale le-au eclipsat cu mult pe cele ale rivalului său. Acum el era vedeta și Ja a început să dispară din scenă. Potrivit noului său rol, Fifty a oprit atacurile, aproape din milă pentru fostul său rival. Ja își servise scopul și era mai bine să-l lase uitării.

Abordarea fără frică

CUM L-AM ÎNVĂȚAT EU, COPIȘUL DIN CURȚA Școlii CARE NU VREA SĂ LUPTE PLEACE ÎNTOTDEAUNA CU OCHIUL NEGRU. DACĂ INDICAȚI CĂ VEȚI FACE ORICE PENTRU A EVITA PROBLEME, ACEA ESTE CÂND CÂND AVEȚI PROBLEME.

— 50 de cenți

Viața implică luptă și confruntare constantă. Aceasta vine pe două niveluri. La un nivel, avem dorințe și nevoi, propriile interese pe care dorim să le promovăm. Într-o lume extrem de competitivă, aceasta înseamnă că trebuie să ne afirmăm și chiar să împingem ocazional oamenii din poziție pentru a ajunge în calea noastră. Pe celălalt nivel, există întotdeauna oameni care sunt mai agresivi decât noi. La un moment dat ne intersectează calea și încearcă să ne blocheze sau să ne facă rău. La ambele niveluri, în atac și apărare, trebuie să gestionăm rezistența și ostilitatea oamenilor. Aceasta a fost drama umană de la începutul istoriei și niciun progres nu va modifica această dinamică. Singurul lucru care s-a schimbat este modul în care gestionăm aceste momente inevitabile de fricțiune din viața noastră.

În trecut, oamenii aveau un gust mai mare pentru luptă. Putem citi semne ale acestui lucru în tot felul de comportamente sociale. La teatru, de exemplu, era o practică obișnuită pentru publicul din secolul al XIX-lea din Europa și America de a-și exprima verbal dezaprobarea față de actori sau de piesă, țipând, șuierat sau aruncând lucruri pe scenă. Luptele izbucneau adesea în teatru din cauza diferențelor de opinii; nu a fost motiv de

îngrijorare, ci face parte din recurs. În campaniile politice, a fost acceptat ca fiind normal ca partizanii diferitelor partide să se confrunte în stradă din cauza intereselor lor divergente. Democrația era considerată vibrantă prin permiterea unor astfel de dezacorduri publice, un fel de supapă de siguranță pentru agresiunea umană.

Acum avem tendința de a găsi opusul. În general, suntem mult mai supărați când vine vorba de confruntare. Adesea o luăm personal dacă cineva nu este de acord cu noi sau își exprimă o opinie contrară cu a noastră. De asemenea, ne este mai frică să spunem ceva care ar putea să-i jignească pe cei din jurul nostru, de parcă ego-urile lor ar fi prea fragile. Cultura tinde să ridice drept ideal un spirit de cooperare; a fi democratic și corect înseamnă a te înțelege cu ceilalți, a se potrivi și a nu zbura pene. Conflictul și frecarea sunt aproape rele; suntem încurajați să fim deferenți și agreabili. Cu toate acestea, animalul uman își păstrează impulsurile agresive și tot ceea ce se întâmplă este că mulți oameni canalizează această energie în comportament pasiv-agresiv, ceea ce face totul mai complicat.

Într-o astfel de atmosferă, cu toții plătim un preț. Când vine vorba de partea ofensivă a puterii, în care ni se cere să luăm acțiuni forțate și necesare pentru a ne promova interesele, suntem deseori ezitanți și nesiguri. Când avem de-a face cu agresorii și agresorii pasivi din jurul nostru putem fi destul de naivi; vrem să credem că oamenii sunt practic pașnici și își doresc aceleași lucruri ca și noi înșine. Adesea aflăm prea târziu că nu este cazul. Această incapacitate de a face față a ceea ce este inevitabil în viață este cauza atâtor probleme. Lucrăm să amânăm sau să evităm conflictele, iar când acestea ajung într-un punct în care nu mai putem juca un astfel de joc pasiv, ne lipsește experiența și obiceiul de a le întâlni direct.

Primul pas pentru a depăși acest lucru este să realizați că abilitatea de a face față conflictului este o funcție a forței interioare versus frică și că nu are nimic de-a face cu binele sau cu răul. Când te simți slab și frică, ai sentimentul că nu poți face față niciunui fel de confruntare. S-ar putea să vă destrămați sau să pierdeți controlul sau să fiți rănit. Mai bine să păstrați totul neted și uniform. Scopul tău principal atunci este să fii plăcut, care devine un fel de scut defensiv. (Atât de mult din ceea ce trece drept un comportament bun și frumos este într-adevăr o reflectare a fricilor profunde.)

Ceea ce vrei, în schimb, este să te simți în siguranță și puternic din interior. Sunteți dispus să displaceți ocazional oamenii și vă simțiți confortabil să-i înfruntați pe cei care sunt împotriva intereselor dvs. Dintr-o

astfel de poziție de forță, ești capabil să faci față frecării într-o manieră eficientă, fiind prost atunci când este cazul.

Această forță interioară, însă, nu vine de la sine. Ceea ce se cere este ceva experienta. Asta înseamnă că în viața de zi cu zi trebuie să te afirmi mai mult decât de obicei — te înfrunți cu un agresor în loc să-l eviți; îți faci strategii și împingi pentru ceva ce îți dorești în loc să aștepți ca cineva să ți-l dea. Vei observa în general că temerile tale au exagerat consecințele acestui tip de comportament. Le trimiți semnale altora că ai limite pe care nu le pot trece, că ai interese pe care ești dispus să le aperi sau să le avansezi. Te vei descoperi că scapi de această anxietate constantă legată de confruntarea cu oamenii. Nu mai ești legat de această falsă frumusețe care te uzează pe nervi. Următoarea bătălie va fi mai ușoară. Încrederea ta în a gestiona astfel de momente de frecare va crește cu fiecare întâlnire.

În capotă, oamenii nu au luxul de a-și face griji dacă le plac oamenilor. Resursele sunt limitate; toată lumea caută putere și încearcă să obțină ceea ce poate. Este un joc dur și nu este loc de a fi naiv sau de a aștepta să se întâmple lucruri bune. Înveți să iei ceea ce ai nevoie și nu te simți vinovat pentru asta. Dacă ai vise și ambiții, știi că pentru a le realiza trebuie să devii activ, să faci puțin zgomot, să învinețí câțiva oameni în calea ta. Și te aștepți ca și alții să facă același lucru cu tine. Este natura umană și, în loc să te plângi, pur și simplu trebuie să te protejezi mai bine.

Cu toții ne confruntăm cu o dinamică competitivă similară – oamenii din jurul nostru se luptă să-și promoveze interesele. Dar pentru că luptele noastre sunt mai subtile și voalate, avem tendința de a pierde din vedere aspectele dure ale jocului. De multe ori avem prea încredere – în alții, într-un viitor care va aduce lucruri bune. Am putea folosi o parte din duritatea și realismul pe care le au oamenii care cresc în medii presurizate. Se poate trasa o linie simplă – toți avem ambiții și obiective mari pentru noi înșine. Fie așteptăm un moment perfect pentru a le realiza, fie luăm măsuri în prezent. Această acțiune necesită o energie agresivă canalizată într-un mod inteligent și dorința de a nemulțumi o persoană sau două care ne ies în cale. Dacă așteptăm și ne mulțumim cu ceea ce avem, nu este pentru că suntem buni și drăguți, ci pentru că ne este frică. Trebuie să scăpăm de frica și vinovăția pe care le-am putea avea pentru a ne afirma. Nu servește la niciun scop decât să ne țină jos.

Tipurile neînfricate din istorie au trebuit adesea să se confrunte cu multă ostilitate în viața lor și, făcând acest lucru, descoperă invariabil rolul critic pe care atitudinea cuiva îl joacă în contracararea agresiunii oamenilor. Uită-

te la Richard Wright, primul scriitor afro-american de succes din istoria SUA. Tatăl său și-a abandonat mama la scurt timp după nașterea lui Wright în 1908, iar Wright nu cunoștea decât sărăcia și foametea când era copil. Unchiul său, cu care locuiau, a fost linșat de o mulțime albă, iar familia lui (Wright, mama și fratele său) a fost forțată să fugă din Arkansas și să rătăcească prin sud. Când mama sa s-a îmbolnăvit și a devenit invalid, el a fost transferat de la o familie la alta, petrecând chiar și timp într-un orfelinat. Membrii familiei care l-au primit, ei înșiși săraci și frustrați, l-au bătut neîncetat. Colegii săi de la școală, simțind că este diferit (îi plăcea să citească cărți și era timid), l-au batjocorit și l-au ostracizat. La locul de muncă, angajatorii săi albi l-au supus la nesfârșite nedemnuri, cum ar fi bătăi și concedieri fără un motiv aparent.

Aceste experiențe au creat în el straturi complicate de frică. Dar, pe măsură ce citea mai multe cărți despre lumea mai largă și gândea mai profund, un spirit diferit a apărut în interiorul lui - o nevoie de a se răzvrăti și de a nu accepta status quo-ul. Când un unchi l-a amenințat că-l bate pentru o banalitate, a decis că se satura. Deși era doar un copil, a strâns două lame de ras în mâini și i-a spus unchiului că este pregătit să se lupte. Nu a mai fost niciodată deranjat de acel unchi. Văzând puterea pe care o avea cu o asemenea atitudine, a făcut-o acum ceva mai calculat și mai sub control. Când condițiile la locul de muncă deveneau imposibile, el își părăsește postul – un semn de impertinență pentru angajatorii albi, care răspândeau vestea despre asta prin oraș. Nu-i păsa dacă oamenii îl credeau diferit – era mândru de asta. Simțind că va rămâne prins în Jackson, Mississippi, pentru tot restul vieții și dorind să evadeze în nord, a devenit criminal pentru prima și ultima oară în viață, furând suficient cât să-și plătească drumul din oraș. Se simțea mai mult decât îndreptățit să facă asta.

Acest spirit i-a pătruns viața până la capăt. Fiind un scriitor de succes care locuiește acum în Chicago, el a simțit că romanele sale erau citite greșit de publicul alb – ei au găsit invariabil o modalitate de a-și atenua mesajul despre prejudecățile rasiale, de a vedea ce doreau să vadă în opera lui. Și-a dat seama că se reținuse, croindu-și cuvintele pentru a le atrage. Trebuia să se ridice din nou peste această frică de a-i face pe plac altora și să scrie o carte care să nu poată fi citită greșit, care să fie la fel de sumbră ca viața pe care o cunoscuse. Acesta a devenit *Native Son,* cel mai faimos și de succes roman al său.

Ceea ce descoperise Wright era simplu: atunci când te supui în spirit agresorilor sau unei situații nedreapte și imposibile, nu îți cumperi pace

reală. Îi încurajezi pe oameni să meargă mai departe, să ia mai mult de la tine, să te folosească în propriile lor scopuri. Îți simt lipsa de respect de sine și se simt îndreptățiți să te maltrateze. Când ești umil, culegi salariul umilinței. Trebuie să dezvolți opusul – o poziție de luptă care vine din adâncul interiorului și care nu poate fi zguduită. Forțezi un oarecare respect.

Așa este în viață pentru toată lumea: oamenii îți vor lua ceea ce pot. Dacă simt că ești genul de persoană care acceptă și se supune, vor împinge și vor împinge până când vor stabili o relație de exploatare cu tine. Unii vor face asta în mod deschis; altele sunt mai alunecoase și mai agresive pasive. Trebuie să le demonstrați că există linii care nu pot fi depășite; vor plăti un preț pentru că vor încerca să te împingă. Acest lucru vine din atitudinea ta - neînfricat și mereu pregătit să lupte. Radiază spre exterior și poate fi citit în felul tău, fără să fii nevoit să rostești un cuvânt. După o lege paradoxală a naturii umane, încercarea de a mulțumi mai puțin oamenii îi va face pe termen lung să te respecte și să te trateze mai bine.

Cheile pentru neînfricare

[P]OR CUM TRĂIM ESTE ATÂT DE DEPART DE CUM TREBUIE SĂ TRAIEM, ÎN CĂ CEL CARE ABANDONĂ CEEA ESTE FĂCUT PENTRU CE TREBUIE FĂCUT, VA ÎNVĂȚĂ MAI DEBAT SĂ ÎȘI ADUCE PROPRIA RUIUNE DECÂT CONSERVAREA SA. UN OM CARE DOREȘTE SĂ FACĂ O PROFESIE DE BUNĂTATE ÎN TOTUL TREBUIE NEAPARAT SĂ VENE LA MOLIERE PRIN ATÂTI CARE NU SUNT BUN. DECI ESTE NECESAR CA UN PRINȚ, CARE DOREȘTE SĂ SE MENȚINE, SĂ ÎNVĂȚE CUM SĂ NU FIE BUN, ȘI SĂ FOLOSEȘTE ACESTE CUNOAȘTE ȘI NU LE FOLOSEȘTE, DUPĂ NECESITATEA CAZULUI.

— Niccolò Machiavelli

Când vine vorba de moralitate, aproape toți experimentăm o scindare în conștiința noastră. Pe de o parte, înțelegem nevoia de a urma anumite coduri de bază de comportament care au fost în vigoare de secole. Facem tot posibilul să trăim după ele. Pe de altă parte, simțim, de asemenea, că lumea a devenit infinit mai competitivă decât orice au cunoscut părinții sau bunicii noștri. Pentru a merge înainte în această lume, trebuie să fim dispuși să îndoim ocazional acel cod moral, să ne jucăm cu aparențe, să acoperim adevărul și să ne facem să arătăm mai bine, să manipulăm o persoană sau două pentru a ne asigura poziția. Cultura în general reflectă această

diviziune. Subliniază valorile cooperării și decenței, în timp ce ne emoționează constant în mass-media cu povești nesfârșite despre cei care s-au ridicat în vârf fiind răi și nemilos. Suntem amândoi atrași și respinși de aceste povești.

Această scindare creează o ambivalență și stângăciune în acțiunile noastre. Nu suntem foarte buni să fim nici buni, nici răi. Când facem actele de manipulare care sunt necesare, este cu jumătate de inimă și ceva vinovăție. Nu suntem siguri cum să acționăm în acest fel - când să jucăm rolul mai agresiv sau cât de departe să mergem.

Marele scriitor florentin din secolul al XVI-lea Niccolo Machiavelli a observat un fenomen asemănător în zilele sale, la un alt nivel. Italia s-a împărțit în mai multe orașe-stat care erau în mod constant intrigant pentru putere. A fost un mediu periculos, complicat pentru un lider. În fața unui stat rival, un prinț trebuia să fie extrem de atent. El știa că acești rivali vor face orice pentru a le promova interesele, inclusiv încheierea unor înțelegeri cu alții pentru a-l izola sau a-l distruge. Trebuia să fie gata să încerce orice fel de manevră pentru a-și proteja statul. În același timp, era pătruns de valori creștine. A trebuit să jongleze cu două coduri de comportament – unul pentru viața privată și altul pentru jocul puterii. Acest lucru a provocat stingherie. Nimeni nu a definit cu adevărat parametrii morali pentru cum să-și apere și să-și promoveze starea. Dacă ar deveni prea agresiv, ar arăta rău pe scena mondială și ar suferi pentru asta. Dacă era prea bun și blând, statul lui ar putea fi depășit de un rival, aducând mizerie pentru cetățenii săi.

Pentru Machiavelli, problema nu a fost ca un lider să-și ajusteze moralitatea la circumstanțe – toată lumea face asta. A fost că nu a făcut-o bine. De prea multe ori ar fi agresiv când avea nevoie să fie viclean, sau invers. Nu avea să recunoască la timp starea cândva prietenoasă care complotează acum împotriva lui, iar răspunsul lui va fi prea disperat. Când o afacere reușește, oamenii tind să treacă cu vederea unele dintre tacticile urâte pe care ai fost forțat să le folosești; când o întreprindere eșuează, aceleași tactici devin examinate și condamnate.

Un prinț sau lider trebuie în primul rând să fie eficient în acțiunile sale și pentru a face acest lucru trebuie să stăpânească arta de a ști când și cum să fie rău. Acest lucru necesită o oarecare neînfricare și flexibilitate. Atunci când situația o cere, el trebuie să fie leul - agresiv și direct în protejarea statului său sau apucând ceva pentru a-i asigura interesele. Alteori, el trebuie să fie vulpea - să-și facă drum prin manevre viclene care îi ascund agresivitatea. Și deseori el trebuie să joace mielul — creatura blândă,

respectuoasă și bună, înălțată în cultură. Este rău în modul corect, calibrat la situație și are grijă să facă acțiunile sale să pară justificate în fața publicului, rezervându-și tacticile mai urâte pentru culise. Dacă stăpânește arta de a fi rău, o folosește cu moderație și creează mai multă pace și putere cetățenilor săi decât prințul incomod care încearcă să fie prea bun.

Acesta ar trebui să fie modelul și pentru noi. Acum suntem cu toții prinți care concurează cu mii de „state" rivale. Avem impulsurile noastre agresive, dorințele noastre de putere. Aceste impulsuri sunt periculoase. Dacă acționăm asupra lor inconștient sau stângaci, ne putem crea probleme nesfârșite pentru noi înșine. Trebuie să învățăm să recunoaștem situațiile care necesită acțiuni asertive (dar controlate) și care mod de atac (vulpea sau leul) este potrivit.

Următoarele sunt cele mai comune dușmani și scenarii pe care le veți întâlni în care este necesară o anumită formă de rău pentru a vă apăra sau a avansa.

Agresori

Până în 1935, au existat unii de stânga în Statele Unite care au devenit nemulțumiți de reformele președintelui Franklin Delano Roosevelt, cunoscute sub numele de New Deal. Ei credeau că aceste reforme nu funcționează suficient de repede. Au decis să se unească pentru a forma ceea ce mai târziu va fi cunoscut drept Partidul Unirii, pentru a galvaniza această nemulțumire. Ei urmau să candideze împotriva FDR în 1936, iar amenințarea era foarte reală că vor câștiga suficient sprijin pentru a arunca alegerile în fața republicanilor. În cadrul acestui grup se aflau Huey Long, marele senator populist din Louisiana, și părintele Charles Coughlin, preotul catolic care avea un program de radio popular. Ideile lor erau vag socialiste și i-au atras pe mulți care s-au simțit lipsiți de drepturi în timpul Marii Depresiuni. Atacurile lor asupra FDR au început să aibă efect; numerele sondajelor sale au scăzut. Simțindu-se încurajați, au devenit și mai agresivi și necruțători în campania lor.

În mijlocul acestui fapt, FDR a rămas în mare parte tăcut, lăsându-i să umple aerul cu acuzațiile și amenințările lor. Consilierii lui au intrat în panică; simţeau că era prea pasiv. Dar pentru Roosevelt era parte dintr-un plan – era sigur că publicul se va sătura de atacurile lor stridente pe măsură ce lunile au trecut; a simțit că fracțiunile din cadrul Partidului Unirii vor începe să se lupte între ele pe măsură ce se apropie alegerile. Le-a ordonat

surogaților săi să nu atace acești oameni.

În același timp, a plecat să lucreze în culise. În Louisiana, el a concediat cât mai mulți susținători Long care lucrau pentru guvern și i-a înlocuit cu cei de partea lui. El a lansat investigații detaliate asupra afacerilor financiare dubioase ale senatorului. Cu Coughlin, a lucrat pentru a-l izola de alți preoți catolici de seamă, făcându-l să arate ca un radical marginal. El a introdus legi care l-au forțat pe Coughlin să obțină un permis de funcționare pentru a-și difuza emisiunile; guvernul a găsit motive să-i respingă cererile și l-a redus temporar la tăcere. Toate acestea au servit pentru a deruta și a speria dușmanii lui FDR. După cum prezisese el, partidul a început să se distragă și publicul și-a pierdut interesul. Roosevelt a câștigat alegerile din 1936 într-o alunecare de teren fără precedent.

FDR a înțeles principiul de bază în lupta împotriva agresorilor care sunt direcți și necruțători. Dacă îi întâlnești direct, ești forțat să lupți în condițiile lor. Cu excepția cazului în care se întâmplă să fii un tip agresiv, ești în general dezavantajat față de cei care au idei simple și energie aprigă. Cel mai bine este să lupți cu ei într-o manieră indirectă, ascunzându-ți intențiile și făcând tot ce poți în culise - ascuns publicului - pentru a crea obstacole și a semăna confuzie. În loc să reacționați, trebuie să oferiți agresorilor puțin spațiu pentru a merge mai departe cu atacurile lor, făcându-i să se expună în acest proces și să vă ofere o mulțime de ținte suculente de lovit. Dacă devii prea activ și puternic ca răspuns, arăți defensiv. Te joci cu vulpea cu leul lor – rămânând cool și calculat, făcând tot ce poți pentru a-i face mai emoționați și momelindu-i să se destrame prin propria lor energie nesăbuită.

Agresori pasivi

Aceste tipuri sunt maeștri la deghizare. Ei se prezintă ca fiind slabi și neputincioși, sau extrem de morali și drepți, sau prietenoși și încurajatori. Acest lucru le face greu de identificat la prima vedere. Ei trimit tot felul de semnale mixte - alternând între prietenos, cool și ostil - creând confuzie și emoții conflictuale. Dacă încerci să-i invoci pe comportamentul lor, ei folosesc această confuzie pentru a te face să te simți vinovat, de parcă tu ai fi cel care ai fost sursa problemei. Odată ce ești atras de dramele lor, cu emoțiile implicate, poate fi foarte greu să te detașezi. Cheia este să le recunoașteți la timp pentru a lua măsurile corespunzătoare.

Când Marea Ducesă Ecaterina (viitoarea împărăteasă a Rusiei, Ecaterina cea Mare) l-a întâlnit pe viitorul ei soț, Peter, ea a simțit că este un copil nevinovat la suflet. A continuat să se joace cu soldații de jucărie și avea un

temperament petulant și capricios. Apoi, la scurt timp după căsătoria lor în 1745, ea a început să detecteze o altă latură a caracterului său. În privat s-au înțeles destul de bine. Dar apoi ar auzi din surse la mâna a doua tot felul de povești urâte despre cum regretase căsnicia lor și cum o prefera camerista ei. Ce trebuia să creadă – aceste povești sau genialitatea lui când erau împreună? După ce a devenit țarul Petru al III-lea, o va invita cu bunăvoință pe Catherine să-l viziteze dimineața, dar apoi o va ignora. Când grădinarul regal a încetat să-și livreze fructele preferate, ea a aflat că era la ordinele lui. Peter făcea tot ce putea pentru a-i face viața mizerabilă și pentru a o umili în moduri subtile.

Din fericire, Catherine și-a dat seama devreme că era un maestru manipulator. Exteriorul lui copilăresc era în mod clar acolo pentru a distrage atenția de la miezul lui meschin și răzbunător. Scopul lui, credea ea, era să o momeze să facă ceva neplăcut care să-i ofere o scuză pentru a se izola sau a scăpa de ea. Ea a decis să-și aștepte timpul, să fie cât mai binevoitoare și să câștige câțiva aliați cheie din curte și din armată, dintre care mulți ajunseseră să-l disprețuiască pe țar.

În cele din urmă, sigură de sprijinul aliaților ei, a instigat o lovitură de stat care avea să scape de el o dată pentru totdeauna. Când a devenit clar că armata s-a alăturat lui Catherine și că el urma să fie arestat, Peter a început să o implore și să o implore: își va schimba felurile și vor domni împreună. Ea nu a răspuns. A trimis un alt mesaj spunând că va abdica, dacă s-ar putea întoarce liniștit la propria moșie împreună cu amanta. Ea a refuzat să se negocieze. El a fost arestat și la scurt timp după aceea ucis de unul dintre intriganții loviturii de stat, poate cu aprobarea împărătesei.

Catherine era un tip clasic neînfricat. Ea a înțeles că, cu agresorii pasivi, nu trebuie să te emoționezi și să te atragi în intrigile lor nesfârșite. Dacă răspunzi indirect, cu un fel de agresivitate pasivă, le joci în mâinile lor — ei sunt mai buni la acest joc decât tine. A fi înșelătoriți și înșelători doar le stimulează nesiguranța și le intensifică natura răzbunătoare. Singura modalitate de a trata aceste tipuri este să luați măsuri îndrăznețe, fără compromisuri, care fie descurajează alte prostii, fie îi trimite să fugă. Ei răspund doar la putere și pârghie. Având aliați mai sus în lanț poate servi ca mijloc de a-i bloca. Tu joci leul cu vulpea lor, făcându-i să se teamă de tine. Ei văd că vor exista consecințe reale dacă își continuă comportamentul sub orice formă.

Pentru a recunoaște astfel de tipuri, căutați extreme în comportament care nu sunt naturale - prea amabile, prea încurajatoare, prea morale.

Acestea sunt cel mai probabil deghizări care sunt purtate pentru a abate atenția de la adevărata lor natură. Mai bine să fii proactiv și să iei măsuri de precauție în momentul în care simți că încearcă să intre în viața ta.

SITUAȚII NEJUSTE

La începutul anilor 1850, Abraham Lincoln a ajuns la concluzia că instituția sclaviei era marea pată a democrației noastre și trebuia eliminată. Dar, pe măsură ce cerceta peisajul politic, a devenit îngrijorat: politicienii de stânga erau prea zgomotoși și drepți – în fervoarea lor de a promova abolirea, ei aveau să polarizeze țara, iar proprietarii de sclavi puteau exploata cu ușurință aceste diviziuni politice pentru a-și menține modul de viață timp de decenii. Lincoln a fost realistul desăvârșit – dacă scopul tău este să pună capăt unei nedreptăți, trebuie să ținești spre rezultate, iar asta necesită să fii strategic și chiar înșelător. Pentru a pune capăt sclaviei, ar fi dispus să facă aproape orice.

El a decis că este politicianul cel mai potrivit pentru această cauză. Primul său pas a fost să prezinte publicului un front moderat în campania din 1860 și după alegerea lui la președinție. El a dat impresia că scopul său principal era menținerea Uniunii și eliminarea treptat a sclaviei printr-o politică de izolare. Când războiul a devenit inevitabil în 1861, el a decis să întindă o capcană inteligentă pentru Sud, momelindu-i într-un atac asupra Fortului Sumter care l-ar forța să declare război. Acest lucru a făcut să pară că Nordul a fost victima agresiunii. Toate aceste manevre au fost concepute pentru a menține sprijinul său în Nord relativ unificat – a-i împotrivi însemna să se opună eforturilor sale de a învinge Sudul și de a menține Uniunea, problema sclaviei trecând pe plan secund. Acest front unificat din partea lui a făcut aproape imposibil ca inamicul să joace jocuri politice.

Pe măsură ce valul războiului s-a întors în favoarea Nordului, el s-a mutat treptat către poziții mai radicale (declarate în Proclamația de Emancipare și Adresa sa de la Gettysburg), știind că avea mai multă libertate de a-și dezvălui obiectivele reale și de a acționa conform acestora. Conducând Nordul spre victorie în război, el a avut și mai mult spațiu pentru a-și continua campania. În concluzie, pentru a învinge sclavia, Lincoln a fost pregătit să manipuleze public opinia ascunzându-și intențiile și să practice înșelăciune în manevrele sale politice. Acest lucru a necesitat o mare neînfricare și răbdare din partea lui, deoarece aproape toată lumea i-a citit greșit intențiile și l-a criticat ca pe un oportunist. (Unii încă mai fac.)

În fața unei situații nedrepte, ai două opțiuni. Îți poți proclama cu voce tare intențiile de a-i învinge pe oamenii din spatele ei, făcându-te să arăți bine și nobil în acest proces. Dar, în cele din urmă, acest lucru tinde să polarizeze publicul (creezi un inamic împietrit pentru fiecare simpatizant câștigat cauzei) și îți face intențiile evidente. Dacă inamicul este viclean, acest lucru face aproape imposibil să-l învingi. Sau, dacă sunteți în căutarea unor rezultate, trebuie să învățați în schimb să jucați vulpea, renunțând la puritatea morală. Rezistă atracției de a deveni emoțional și construiești manevre strategice menite să câștigi sprijinul publicului. Îți schimbi poziția în funcție de circumstanță, momelind inamicul în acțiuni care îți vor câștiga simpatia. Îți ascunzi intențiile. Gândește-te la asta ca la un război – fără violență inutilă, ești chemat să faci tot ce este necesar pentru a învinge inamicul. Nu există noblețe în a pierde dacă o nedreptate este lăsată să prevaleze.

SITUAȚII STATICE

În orice afacere, oamenii creează rapid reguli și convenții care trebuie respectate. Acest lucru este adesea necesar pentru a insufla disciplină și ordine. Dar cel mai adesea aceste reguli și convenții sunt arbitrare – se bazează pe ceva care a avut succes în trecut, dar care ar putea avea o relevanță mică pentru prezent. Ele sunt adesea instrumente pentru cei de la putere pentru a-și menține strânsoarea și a menține grupul unificat. Dacă acest lucru durează suficient de mult, ei devin năucitori și exclud orice modalități noi de a face lucrurile. Într-o astfel de situație, ceea ce se cere este distrugerea totală a acestor convenții moarte, creând spațiu pentru ceva nou. Cu alte cuvinte, trebuie să fii leul complet, cât se poate de rău.

Așa au răspuns câțiva muzicieni importanți de jazz de culoare — precum Charlie Parker, Thelonious Monk și Dizzy Gillespie — la convențiile muzicale care se întăriseră la începutul anilor 1940. Din vremurile sale mai libere, jazz-ul a devenit cooptat de interpreții și publicul alb. Sunetul care a devenit popular – big band, swing – a fost mai controlat și mai înregimentat. Pentru a câștiga bani în afacere, trebuia să te joci după reguli și să faci aceste genuri populare. Dar chiar și acei muzicieni de culoare care au urmat convențiile erau încă plătiți considerabil mai puțin decât omologii lor albi. Singura modalitate de a ocoli această situație apăsătoare a fost să o distrugi cu un sunet complet nou, în acest caz cu ceva care mai târziu a devenit cunoscut sub numele de bebop. Acest nou gen a

fost împotriva tuturor convențiilor actuale. Muzica era sălbatică și improvizatoare. Pe măsură ce a devenit popular, le-a oferit acestor muzicieni spațiu pentru a cânta în propriile lor condiții și un anumit control asupra carierei lor. Acum situația statică a fost ruptă și câmpul a fost lăsat deschis marilor inovații jazz din anii 1950 și ’60.

În general, trebuie să fii mai puțin respectuos față de regulile pe care le-au stabilit alți oameni. Nu se potrivesc neapărat vremurilor sau temperamentului tău. Și există o mare putere de a fi avut de a fi cel care inițiază o nouă ordine.

DINAMICĂ IMPOSIBILĂ

Uneori, în viață, te trezești într-o situație negativă care nu poate fi îmbunătățită indiferent de ceea ce faci. S-ar putea să te trezești lucrând pentru oameni care sunt iraționali. Acțiunile lor par să nu servească la niciun scop în afară de a-și impune puterea și de a te face mizerabil. Tot ceea ce faci este greșit. Sau ar putea fi o relație în care ești forțat constant să salvezi o persoană. Aceasta implică de obicei tipuri care se prezintă ca victime slabe care au nevoie de atenție și asistență. Ei stârnesc multă dramă în jurul lor. Indiferent ce ai face, nevoia de a fi salvat continuă să se repete.

Poți recunoaște această dinamică după nevoia ta emoțională de a rezolva cumva problema, amestecată cu frustrarea ta completă de a găsi orice fel de răspuns rezonabil. Într-adevăr, singura soluție viabilă este să încetezi relația - fără ceartă, fără târguire, fără compromis. Părăsiți serviciul (mai sunt mereu alții); lasi persoana care te chinuie cu cat mai multa finalitate. Rezistă tentației de a simți orice vinovăție. Trebuie să creați cât mai multă distanță posibil, astfel încât ei să nu vă aducă aceste emoții. Ei trebuie să devină morți pentru tine, ca să-ți poți continua viața.

Inversarea perspectivei

Problema momentelor de confruntare și motivul pentru care căutăm adesea să le evităm este că provoacă o mulțime de emoții neplăcute. Ne simțim supărați personal că cineva încearcă să ne rănească sau să ne facă rău. Acest lucru ne face să ne întrebăm despre noi înșine și să ne simțim nesiguri. Am meritat asta într-un fel? Dacă trecem prin câteva dintre aceste momente neplăcute, devenim din ce în ce mai nervoși. Dar aceasta este într-adevăr o problemă de percepție. În propria noastră tulburare interioară, avem tendința

să exagerăm intențiile negative ale adversarilor noștri. În general, luăm conflictele mult prea personal. Oamenii au probleme și traume pe care le poartă cu ei încă din copilărie. Cel mai adesea, atunci când fac ceva care să ne rănească sau să ne blocheze, într-adevăr nu este îndreptat către noi personal. Vine de la niște afaceri neterminate din trecut sau de nesiguranțe profunde. Se întâmplă să le intersectăm calea în momentul greșit.

Este esențial să dezvoltați perspectiva inversă: viața implică în mod natural interese conflictuale; oamenii au propriile lor probleme, propriile lor agende și se ciocnesc de ale tale. În loc să luați asta personal sau să vă preocupați de intențiile oamenilor, trebuie pur și simplu să lucrați pentru a vă proteja și a avansa în acest joc competitiv, în această arena sângeroasă. Concentrează-ți atenția asupra manevrelor lor și asupra modului în care să le devii. Când trebuie să recurgeți la ceva care nu este moral convențional, este doar o altă manevră pe care o executați în joc - nimic pentru care să vă simțiți vinovat. Acceptați natura umană și ideea că oamenii vor recurge la agresivitate. Această perspectivă calmă și detașată va face mult mai ușoară conceperea strategiei perfecte pentru a le toci agresivitatea. Cu emoțiile tale nevătămate de aceste bătălii, te vei obișnui cu ele și chiar îți vei face plăcere să le duci bine.

ÎN REL, OPPOSENII NOȘTRI NE POT ȘOI CU UNGHII SAU NE POT CU CAPUL ȘI LĂSA O VĂETATA, DAR NU ÎI DENUNȚĂM PENTRU ASTA ȘI NU NE SUPARĂM PE EI ȘI NU ÎI CONSIDERĂM DE PE AUNCI CA TIPI VIOLENTE. DOAR NE ȚIM CU OCHIUL PENTRU EI...NU DIN URĂ SAU BUSNUIE. Păstrând doar o distanță prietenoasă. TREBUIE SĂ FACEM ASTA ÎN ALTE DOMENII. TREBUIE SĂ SCUZĂM CE FAC PARTENERII NOȘTRI ȘI PĂSTRĂM DISTANȚA — FĂRĂ BUSOMI SAU URĂ.

— Marcus Aurelius

CAPITOLUL 6

Conducător de pe front — Autoritate

ÎN ORICE GRUP, PERSOANEA DE SUPRA DATE CONȘTIENT SAU INCONSTIENT TONUL. DACĂ LIDEREI SUNT TEMEȘTI, EZITĂ ÎN ASUREA ORICE RISCURI SAU EXCESOR PREOCUPATĂ PENTRU EGO-UL ȘI REPUTATIA LOR, ACEST ACEST ÎNVARIABIL ÎȘI FILTREAZĂ ÎNTREGUL GRUP ȘI FACE ACȚIUNEA EFICIENTĂ IMPOSIBILĂ. Plângerea și hărțuirea oamenilor să muncească mai din greu are un EFECT CONTRAPRODUCTIV. TREBUIE SĂ ADOPȚI STILUL OPUS: ÎMBUNĂȚI-VĂ TRUPELE CU DUHUL CORRECT PRIN ACȚIUNILE DVS., NU CUVINTE. EI VĂD CĂ MUNCȚI MAI MULT DECIT ORIINE, ȚINȚI-VĂ CELE CELE MAI ÎNALTE STANDARDE, ȘI ASUMĂR-ȚI RISCURI CU ÎNCREDERE ȘI LUATĂ DECIZII DURĂ. ACEASTA INSPIRĂ ȘI LEAGĂ GRUPUL ÎMPREUNĂ. ÎN ACESTE VEMURI DEMOCRATICE, TREBUIE SĂ PRACTICĂ CEEA CE PREDICAȚI.

Regele Hustler

NIMENI NU POATE COMANDA CORRECT O ARMATĂ DIN SPATE. EL TREBUIE SĂ FIE ÎN FRONT... ÎN ȘEFUL ARMATEI. EL TREBUIE VĂZUT ACOLO, ȘI EFECTUL MINȚII LUI ȘI ENERGIEI PERSONALE TREBUIE SĂ FIE SIMȚITĂ DE FIECARE OFIȚIER ȘI OM PREZENT CU EL....

—General William T. Sherman

Până în primăvara anului 1991, tânărul Curtis Jackson s-a dovedit a fi unul dintre cei mai pricepuți hustlers din cartier. Grupul lui de clienți repeta crescuse până la un punct în care trebuia să-și angajeze propriul echipaj pentru a ține pasul cu cererea lor. Dar, după cum știa, nimic bun nu durează niciodată prea mult în capotă. În momentul în care Curtis își făcea planuri pentru a-și extinde afacerea, un hustler mai în vârstă, pe nume Wayne, a început să facă gesturi amenințătoare față de el. Wayne se întorsese recent pe străzi din închisoare; era hotărât să facă cât mai mulți bani cât mai repede posibil și apoi să domine comerțul local de droguri. Curtis, se părea, era principalul său rival. A încercat să-l intimideze pe cel tânăr, avertizându-l că ar fi bine să-și reducă operațiunile sau să plătească un preț. Curtis îl ignoră. Apoi Wayne s-a hotărât să crească antea: a trimis un mesaj pe stradă că avea să-l ucidă pe Curtis.

Curtis mai văzuse acest lucru și știa ce avea să se întâmple în continuare. Wayne nu și-ar fi făcut niciodată treaba el însuși – nu putea risca să se întoarcă la închisoare. În schimb, bătea pe faptul că un puști avea să audă de dorința lui de a-l ucide pe Curtis și, dornic să câștige ceva credibilitate pe stradă, și-ar fi angajat să facă treaba murdară. Destul de sigur, la câteva zile după ce a auzit despre intențiile lui Wayne, Curtis a observat un copil tânăr pe nume Nitty care îl urmărea pe străzi. Era sigur că Nitty era cea care plănuia să facă hit-ul și se va întâmpla în curând.

Aceasta a fost dinamica deprimantă a zgomotului în capotă: cu cât un hustler avea mai mult succes, cu atât atragea mai mult tipul greșit de atenție. Dacă nu ar fi inspirat ceva teamă și teroare, rivalii ar continua să vină asupra lui, încercând să ia ceea ce avea și amenințându-și continuu poziția pe străzi. Odată ce asta începea să se întâmple, dealer-ul cândva de succes avea să se treacă atras într-un ciclu de violență, represalii și timp în condei.

Au fost însă câțiva hustlers care reușiseră cumva să se ridice peste această dinamică. În capotă, erau ca niște regi – doar auzindu-le numele sau văzându-i pe stradă ar stârni o reacție instinctă, un amestec de frică și admirație. Ceea ce i-a ridicat deasupra celorlalți au fost o serie de acțiuni pe care le-au întreprins în trecut, care au demonstrat că sunt neînfricați și inteligenți. Manevrele lor ar fi imprevizibile și cu atât mai terifiante pentru asta. Dacă oamenii s-ar gândi să-i provoace, și-ar aminti rapid ce au făcut acești tipuri în alte circumstanțe și și-ar da înapoi. Toate acestea le-ar da o aură de putere și mister. În loc de contestatori din toate părțile, ei ar avea discipoli pregătiți să-i urmeze cât de departe vor. Dacă Curtis s-a văzut ca tipul regal, acum era timpul să le arate altora, cât mai dramatic posibil.

Cu moartea privindu-l în față, s-a străduit să-și stăpânească emoțiile și s-a gândit mult și bine la dilema pe care o pusese Wayne. Dacă ar fi venit după Wayne să-l omoare mai întâi, Wayne ar fi gata și ar avea scuza perfectă pentru a-l ucide pe Curtis în autoapărare. Dacă, în schimb, mergea după Nitty și l-ar ucide, poliția l-ar prinde pe Curtis și va ajunge în închisoare pentru o lungă perioadă de timp, un rezultat la fel de norocos pentru Wayne. Și dacă nu făcea nimic, Nitty l-ar termina. Dar strategia lui Wayne avea un defect fatal - teama lui de a face treaba cu propriile mâini. El însuși nu era un rege, ci doar un alt hustler speriat care se preface a fi dur. Curtis venea după el dintr-un unghi neașteptat și întorcea totul.

Fără să mai piardă timpul, i-a cerut unui membru al echipajului său, pe nume Tony, să-l însoțească în acea după-amiază. Împreună l-au surprins pe Nitty pe stradă și, în timp ce Tony îl ținea, Curtis l-a tăiat pe copil în față cu o lamă de ras. A făcut-o atât de adânc încât să-l trimită să țipe la spital și să lase o cicatrice frumoasă pentru o vreme. Apoi, câteva ore mai târziu, el și Tony au găsit mașina goală a lui Wayne și au împușcat-o - un mesaj ambiguu care însemna fie că sperau că se află înăuntru, fie îl batjocoreau să iasă și să-i atace în aer liber.

A doua zi, piesele de domino au căzut exact așa cum a crezut Curtis. Nitty l-a căutat pe Wayne, așteptându-se ca cei doi să meargă apoi împreună pentru a se răzbuna pe Curtis - la urma urmei, și Wayne fusese atacat.

Wayne, totuși, a insistat în continuare ca copilul să o facă singur. Acum Nitty putea să vadă prin joc – el era doar ticălosul care să facă treaba murdară, iar Wayne nu era atât de dur pe cât își făcuse el însuși să fie. Nitty n-ar mai avea nimic de-a face cu el, dar îi era și prea frică să-l ia pe Curtis singur. A decis că poate trăi cu cicatrice. Wayne se afla acum într-o poziție delicată. Dacă ar fi rugat pe altcineva să facă treaba, ar începe să arate ca ceea ce era – un bărbat prea speriat ca să o facă el însuși. Mai bine să lași totul să dispară.

În zilele care urmau, capota era plină de povestea a ceea ce se întâmplase. Tânărul Curtis îl depășise și îl depășise pe rivalul mai în vârstă. Spre deosebire de acesta din urmă, nu i-a fost frică să facă el însuși violența. Ceea ce făcuse era îndrăzneț și dramatic – ieșise de nicăieri. De fiecare dată când oamenii îl vedeau pe Nitty pe străzi cu cicatricea lungă pe față, li s-a amintit de incident. Rivalii ar trebui acum să se gândească de două ori înainte de a-și contesta statutul – el a arătat că este dur și viclean. Iar cei din echipajul lui au fost impresionați pe măsură de sangfroidul lui și de modul în care a schimbat situația. Acum îl vedeau diferit, ca pe cineva care ar putea rezista în această junglă și care merită urmărit.

Curtis a continuat cu alte acțiuni similare și, încet, s-a ridicat deasupra celorlalți hustlers. Acum au fost alții mai tineri care l-au admirat și vor forma în curând nucleul unei trupe de discipoli devotați care l-ar ajuta în tranziția sa către muzică.

După succesul primului său album în 2003, Curtis (cunoscut acum ca 50 Cent) a început să-și realizeze visul de a construi un imperiu de afaceri. Dar pe măsură ce acest lucru a luat contur în lunile și anii care au urmat, a început să simtă că ceva nu era în regulă. Ar fi firesc să credem că, odată cu poziția și faima lui actuală, cei care lucrează pentru el pur și simplu i-ar urma exemplul și vor face ceea ce își dorea. Dar întreaga lui viață fusese o lecție în sens invers – oamenii îți iau continuu; se îndoiesc de puterile tale și te provoacă.

În acest mediu, directorii și managerii săi nu încercau să-i ia banii sau viața, ci mai degrabă avea senzația că îi ciugulesc puterea, încercând să-i înmoaie imaginea și să-l facă mai corporativ și mai previzibil. Dacă ar lăsa asta să continue, și-ar pierde singura calitate care l-a făcut diferit – tendința de a-și asuma riscuri și de a face neașteptat. S-ar putea să devină o investiție sigură, dar nu ar mai fi un lider și o forță creatoare. În această lume, nu poți

să te relaxezi și să te odihnești pe numele tău, realizările tale trecute, titlul tău. Trebuie să lupți pentru a-ți impune diferența și a forța oamenii să-ți urmeze exemplul.

Toate aceste gânduri i-au devenit dureros de clare în vara anului 2007. Al treilea album al său, *Curtis,* urma să fie lansat în septembrie a acelui an și toată lumea părea să adoarmească. Casa de discuri, Interscope, se comporta ca și cum albumul s-ar vinde singur. Echipa sa de management a pus la punct o campanie de marketing pe care o considera prea blândă, pasivă și corporativă. Ei încercau să controleze prea mult. Apoi, într-o după-amiază de august, un angajat de la G-Unit Records (labelul lui Fifty în cadrul Interscope) i-a spus că un videoclip de pe următorul album tocmai a fost scurs pe internet. Dacă s-ar răspândi, ar da peste cap lansarea atent orchestrată a cântecelor care fuseseră planificate pentru luna respectivă. Fifty a fost primul care a auzit despre asta și, după ce s-a gândit la ce să facă în continuare, a decis că în sfârșit era timpul să schimbe dinamica, să facă imprevizibilul și să joace rolul regelui hustler.

A chemat în biroul său echipa de radio și internet de la G-Unit. În loc să lucreze pentru a limita răspândirea virală a videoclipului - răspunsul obișnuit la o astfel de problemă și ceea ce ar susține managementul -, el le-a ordonat să-l scurgă pe furiș pe alte site-uri și să-l lase să se răspândească ca focul.

Pe lângă această mișcare, au creat următoarea poveste pentru a le spune jurnaliștilor pentru consumul public: Când Fifty a auzit de scurgere, a zburat într-o furie sălbatică. Și-a aruncat telefonul în fereastră cu atâta forță încât l-a spart. A rupt televizorul cu plasmă de pe perete și l-a zdrobit în bucăți. A părăsit clădirea într-o criză și ultimul lucru pe care l-au auzit țipând a fost că închide totul și pleacă în vacanță. În acea seară, la ordinul lui Fifty, l-au pus pe omul de întreținere al clădirii să facă poze cu pagubele (toate falsificate în acest scop), apoi au „scăpat” fotografiile pe internet. Ei trebuiau să păstreze toate astea secrete – nici măcar conducerea nu trebuia să știe că această dramă a fost complet realizată.

În zilele care au urmat, Fifty a privit cu satisfacție cum această poveste se răspândește peste tot. Interscope a fost trezit din somn. Conducerii a primit mesajul că el era acum la comandă – dacă refuza să mai facă publicitate, așa cum amenințase, întreaga lor campanie era condamnată. Trebuiau să-i urmeze exemplul aici și să-l lase să dea tonul publicității, ceea ce însemna ceva mai agresiv și mai fluid. Printre directorii și angajații Fifty, s-a răspândit rapid vestea despre ceea ce se presupunea că sa întâmplat – reputația lui de imprevizibil și violent adusă la viață. Când l-au văzut acum

în birouri, au simțit un strop de frică. Mai bine să acorde atenție la ceea ce își dorea decât să riști să asistăm la furia lui. Iar pentru public, acesta a fost exact genul de poveste pe care o așteptau de la rapperul criminal. Le-a atras atenția. Puteau să râdă de bufnițele lui scăpate de sub control, fără să-și dea seama că Fifty, regizorul dramei, avea să râdă ultimul.

Abordarea fără frică

CÂND M-AM ATINGUT ÎN VÂF ÎN AFACERI, M-AM ADJUST LA NOUA MEA POZIȚIE — AM DEVENIT MAI ÎNDRĂZNEȘT ȘI MAI NEBUN DECÂT ÎNAINTE. ȘI AM ASCULTAT ȘI MAI MAI PUȚIN OAMENII CARE AU ÎNCERCAT SĂ MĂ ÎNTINEȘTE.

— 50 de cenți

De-a lungul istoriei am asistat la următorul tipar: anumiți oameni ies în evidență din mulțime datorită unor aptitudini sau talent speciale pe care le au. Poate că sunt maeștri în jocul politic, știind să farmece și să câștige aliații corespunzători. Sau poate au cunoștințe tehnice superioare în domeniul lor. Sau poate că ei sunt cei care inițiază o afacere îndrăzneață care are succes. În orice caz, aceste tipuri se găsesc brusc în poziții de conducere, ceva pentru care experiența și educația lor trecută nu i-au pregătit.

Acum ei sunt singuri și în top, fiecare decizie și acțiune a lor analizată de grup și de public. Presiunile pot fi intense. Și ceea ce se întâmplă inevitabil este că mulți dintre ei cedează inconștient la tot felul de temeri. În timp ce înainte ar fi fost îndrăzneți și creativi, acum devin precauți și conservatori, conștienți de mizele mari. În secret, speriați să nu fie trași la răspundere pentru succesul grupului, ei delegează excesiv, chestionează pe toată lumea pentru opiniile lor sau se abțin de la a lua decizii grele. Sau devin excesiv de dictatoriali, încercând să controleze totul – un alt semn de slăbiciune și nesiguranță. Este povestea unor mari senatori care fac președinți proști, locotenenți îndrăzneți care se transformă în generali mediocri sau manageri de nivel superior care devin directori incompetenți.

Și totuși, în cadrul grupului, există, inevitabil, câțiva care demonstrează contrariul – se ridică la poziție, afișând abilități extraordinare de conducere pe care nimeni nu le bănuise că se află în ei. Găsim în acest grup oameni precum Napoleon Bonaparte, Mahatma Gandhi și Winston Churchill. Ceea ce leagă acești oameni nu este o îndemânare misterioasă sau un pic de cunoaștere, ci mai degrabă o calitate a caracterului, un temperament care

dezvăluie esența artei. Sunt neînfricați. Ei nu se feresc să ia singuri deciziile grele – în schimb par să le bucure de o asemenea responsabilitate. Ei nu devin brusc mai conservatori, dar manifestă de fapt o înclinație pentru acțiune îndrăzneață. Ei manifestă o grație extraordinară sub foc.

Astfel de tipuri ajung să înțeleagă în diferite moduri că un lider are o putere unică care, în general, rămâne neexploatată. Orice grup tinde să-și asume spiritul și energia persoanei de deasupra. Dacă acea persoană este slabă și pasivă, atunci grupul tinde să se divizeze în facțiuni. Dacă unor astfel de lideri le lipsește încrederea, nesiguranța lor tind să se filtreze pe linie. Dispozițiile lor nervoase și agitate îi pun pe toată lumea pe cap. Dar există întotdeauna o posibilitate opusă. Un lider care este îndrăzneț, în față și care stabilește tonul și agenda grupului dă un nivel mai ridicat de energie și încredere. O astfel de persoană de deasupra nu trebuie să țipe sau să împingă oamenii; cei de mai jos vor să-i urmeze exemplul pentru că este puternic și inspirator.

În război, unde abilitățile de conducere sunt mai imediat evidente și necesare, deoarece viețile sunt în joc, putem distinge două stiluri de conducere – din spate sau din față. Fostului tip de general îi place să stea în cortul sau în cartierul său general și să scoată ordine, simțind că o astfel de distanță îl face mai ușor de comandat. Acest stil poate însemna și implicarea locotenenților și a altor generali în decizii importante, alegând să conducă prin comitet. În ambele cazuri, comandantul încearcă să se ascundă de control, responsabilitate și pericol. Cei mai mari generali din istorie sunt însă invariabil cei care conduc de pe front și singuri. Ei pot fi văzuți de trupele aflate în fruntea armatei, expunându-se la aceeași soartă ca orice soldat de infanterie. Ducele de Wellington a spus că simpla apariție a lui Napoleon Bonaparte în fruntea armatei sale s-a tradus în echivalentul a încă patruzeci de mii de oameni. Un fel de sarcină electrică trece prin trupe – el împărtășește sacrificiile lor, dând prin exemplu. Are conotații aproape religioase.

Observăm aceleași două stiluri și în afaceri și în politică. Directorii care conduc din spate vor încerca întotdeauna să o deghizeze ca o virtute: nevoia de secret sau dorința lor de a fi mai corecti și democratici. Dar devine cu adevărat din frică și duce invariabil la o lipsă de respect din partea celor de jos. Stilul opus, care conduce din față și prin exemplu, are aceeași putere în birou ca și pe câmpul de luptă. Liderii care muncesc mai mult decât oricine altcineva, care practică ceea ce predică, cărora nu le este frică să fie răspunzători pentru deciziile grele sau să-și asume riscuri, vor descoperi că

au creat o fântână de respect care va plăti mari dividende pe parcurs. Ei pot cere sacrificii, pot pedepsi pe cei care fac necazuri și pot face greșeli ocazionale, toate fără a se confrunta cu mormăielile și îndoielile obișnuite. Nu trebuie să țipe, să se plângă și să-și forțeze bărbații și femeile să urmeze. Oamenii o fac de bunăvoie.

În mediile urbane precum Southside Queens, respectul este o problemă extrem de importantă. În alte locuri, antecedentele tale, educația sau CV-ul îți pot da o anumită autoritate și credibilitate, dar nu în capotă. Acolo, toată lumea începe de la zero. Pentru a câștiga respect de la colegii tăi, trebuie să te dovedesci în mod repetat. Oamenii sunt în mod constant predispuși să se îndoiască de abilitățile și puterea ta. Trebuie să arăți din nou și din nou că ai ceea ce este nevoie pentru a prospera și a rezista. Cuvintele mari și promisiunile nu înseamnă nimic; numai acțiunile au greutate. Dacă ești autentic, oricât de dur pare să fii, atunci vei câștiga respectul care îi va face pe oameni să se retragă și îți va face viața mult mai ușoară.

Aceasta ar trebui să fie și perspectiva ta. Începi cu nimic pe lumea asta. Orice titluri, bani sau privilegii pe care le moșteniți sunt de fapt obstacole. Ei te amăgesc să crezi că ți se datorează respect. Dacă vei continua să-ți impuni voința datorită unor astfel de privilegii, oamenii vor ajunge să te disprețuiască și să te disprețuiască. În schimb, doar acțiunile tale îți pot dovedi valoarea. Le spun oamenilor cine ești. Trebuie să-ți imaginezi că ești în mod continuu provocat să arăți că meriți poziția pe care o ocupi. Într-o cultură plină de falsuri și hype, te vei remarca ca cineva autentic și demn de respect.

Cei mai mari lideri din istorie au învățat inevitabil prin experiență următoarea lecție: este mult mai bine să fii temut și respectat decât să fii iubit. Ca un prim exemplu, uitați-vă la regizorul de film John Ford, omul din spatele unora dintre cele mai mari filme din istoria Hollywoodului. Sarcina regizorilor de film poate fi deosebit de dificilă. Ei au de-a face cu echipe mari, actori cu ego-ul lor delicat și producători dictatoriali care vor să se amestece la fiecare pas, fiind totodată sub limite de timp extreme și cu sume mari de bani în joc. Tendința regizorilor este să cedeze teren pe aceste diferite câmpuri de luptă — să liniștească și să convingă actorii, să-i lase pe producători să-și facă drumul ici și colo, să obțină o oarecare cooperare prin a fi plăcut și simpatic.

Ford era prin natura sa un om sensibil si empatic, dar a invatat ca daca isi dezvaluia aceasta latura a personalitatii, pierdea rapid controlul asupra produsului final. Actorii și producătorii ar începe să se afirme și filmul și-ar

pierde orice simț al coeziunii. A observat că regizorii notoriu de drăguți nu au rezistat niciodată prea mult – au fost împinși și filmele lor erau proaste. La începutul carierei, a decis că va trebui să-și creeze un fel de mască – aceea a unui om care era implacabil și chiar puțin înspăimântător.

Pe platoul de filmare, a spus clar că nu este regizorul obișnuit de prima donna. Ar lucra mai multe ore decât oricine. Dacă ar fi filmat într-o locație cu condiții dure, el ar dormi într-un cort ca toți ceilalți și ar împărtăși mâncarea lor proastă. Ocazional, avea să intre în lupte violente pe platourile de filmare, cel mai adesea cu actorii săi principali, precum John Wayne. Aceste lupte nu erau pentru spectacol; erau vânătăi și el s-a angajat în ele cu toată puterea, făcându-i pe actori să riposteze cu aceeași forță. Acest lucru ar da un ton – un actor ar avea tendința de a se simți jenat de angajarea în comportamentul său obișnuit și în crizele de egoism. Toți au fost tratați la fel. Chiar și arhiducele Austriei – care încerca să-și croiască o carieră ca actor de la Hollywood – a fost strigat și împins în șanț de către Ford însuși.

Avea un mod unic de a regiza actorii. Spunea doar câteva cuvinte bine alese despre ceea ce dorea de la ei. Apoi, dacă ar fi greșit pe platou, i-ar umili cu brutalitate în fața tuturor. Au învățat repede că trebuie să fie atenți la puținele cuvinte pe care le-a rostit și la limbajul corpului său pe platou, care spunea adesea mai multe. Au trebuit să-și ridice nivelul de concentrare și să aducă și mai mult din ei înșiși în rol. Odată, când celebrul producător Samuel Goldwyn a vizitat platoul, i-a spus lui Ford că vrea doar să-l privească lucrând (modul unui producător de a spiona și de a aplica presiune). Ford nu a scos niciun cuvânt. A doua zi, însă, l-a vizitat pe Goldwyn în biroul lui și s-a așezat în tăcere pe scaunul de lângă biroul lui Goldwyn, privindu-l cu privirea. După un timp, Goldwyn, exasperat, l-a întrebat ce face. Voia doar să-l vadă pe Goldwyn lucrând, răspunse Ford. Goldwyn nu l-a mai vizitat niciodată pe platoul de filmare și a învățat rapid să-i ofere spațiul său.

Toate acestea au avut un efect ciudat și paradoxal asupra distribuției și echipei. Au ajuns să-și placă să lucreze pentru John Ford și vor muri pentru a câștiga un loc în echipa sa exclusivă de personal de returnare. Standardele lui erau atât de înalte, încât i-a forțat să muncească mai mult – i-a făcut actori și tehnicieni superiori. Un gest drăguț sau un compliment ocazional din partea lui avea o greutate dublă și va fi amintit toată viața. Rezultatele finale ale manierii sale dure și neiertătoare au fost că a reușit să mențină un grad mai mare de control asupra produsului final decât majoritatea celorlalți regizori, iar filmele sale au fost în mod constant de cea mai înaltă calitate.

Nimeni nu a îndrăznit să-i conteste autoritatea și a rezistat la Hollywood ca regele western-urilor și al filmelor de acțiune timp de peste patruzeci de ani - o realizare fără precedent în industrie.

Înțelegeți: pentru a fi un lider necesită deseori să faceți alegeri grele, să-i faceți pe oameni să facă lucruri împotriva voinței lor. Dacă ai ales stilul de conducere blând, plăcut, conformator, din teama de a nu fi neplăcut, te vei găsi cu tot mai puțin spațiu pentru a-i obliga pe oameni să muncească mai mult sau să facă sacrificii. Dacă încerci brusc să fii dur, ei se simt adesea răniți și supărați personal. Ei pot trece de la dragoste la ură. Abordarea opusă dă rezultatul opus. Dacă vă construiți o reputație pentru duritate și obținerea de rezultate, oamenii s-ar putea să vă fie supărați, dar veți stabili o bază de respect. Demonstrezi calități autentice de leadership care vorbesc tuturor. Acum, cu timpul și o autoritate bine întemeiată, ai loc să dai înapoi și să răsplătești oamenii, chiar și să fii drăguț. Când faci asta, va fi văzut ca un gest autentic, nu o încercare de a-i face pe oameni să te placă și va avea un efect dublu.

Cheile pentru neînfricare

CĂCI ESTE O REGULĂ GENERALĂ A NATURII UMANE CĂ OAMENII ÎN DISPURĂ PE CEI CARE ÎI tratează BINE ȘI CAUTĂ LA CEI CARE NU FAC NU CONCESIUNE.

— Thurydides

Cu mii de ani în urmă, strămoșii noștri cei mai primitivi au format grupuri pentru putere și protecție. Dar, pe măsură ce aceste grupuri s-au extins, s-au confruntat cu o problemă cu natura umană, care ne afectează până în zilele noastre. Indivizii au niveluri diferite de talent, ambiție și asertivitate; interesele lor nu converg neapărat în toate punctele. Când vine vorba de deciziile importante de care depinde soarta tribului, membrii se vor gândi adesea la propriile lor agende înguste. Un grup de oameni este întotdeauna pe punctul de a se fragmenta într-un haos de interese divergente.

În acest scop, liderii au fost aleși să ia deciziile grele și să pună capăt tuturor disensiunilor. Dar membrii tribului ar simți inevitabil ambivalență față de liderii lor. Ei au văzut necesitatea pentru ei și respectul care ar trebui să fie acordat autorității lor, dar se temeau că căpeteniile și regii lor vor acumula prea multă putere și îi vor asupri. Ei s-au întrebat adesea de ce această persoană sau familie merită o poziție atât de înaltă. În multe culturi

antice, regele a fost omorât ritual după câțiva ani pentru a se asigura că nu se va transforma într-un opresor. În civilizațiile antice mai avansate, au existat revolte constante împotriva celor de la putere – mult mai intense și numeroase decât orice am cunoscut în epoca modernă.

Dintre toți conducătorii din antichitate care au avut de-a face cu astfel de dificultăți, niciunul nu iese în evidență mai mult decât Moise. El fusese ales de Dumnezeu pentru a-i scoate pe evrei din sclavia Egiptului și în Țara Făgăduinței. Deși evreii au suferit în Egipt, ei aveau o siguranță relativă. Moise i-a smuls din această viață previzibilă și i-a pus să rătăcească timp de patruzeci de ani în pustie, unde erau afectați de lipsa hranei, a adăpostului și a confortului de bază. Ei s-au îndoit constant de Moise și chiar au ajuns să-l urască – unii complotând să-l omoare, ca regele care trebuia sacrificat. L-au văzut ca pe un asupritor și un nebun. Pentru a-i ajuta cauza, Dumnezeu avea să facă minuni regulate pentru a arăta că Moise a fost ales și binecuvântat, dar aceste miracole au fost uitate repede, iar evreii au continuat să recurgă la nesfârșite plângeri și recalcitrare.

Pentru a depăși obstacolele aparent imposibile din calea lui, Moise a recurs la o soluție unică: a unit cele douăsprezece triburi constant divizate în jurul unei singure cauze simple – un singur Dumnezeu pe care să-l închine și obiectivul atins de a ajunge în Țara Făgăduinței. El nu a fost acolo pentru putere sau glorie, ci doar pentru a-i conduce la acest scop mult dorit. Moise nu-și putea permite să lipsească pentru o zi sau două sau să-și ușureze conducerea. Triburile erau mereu predispuse să se îndoiască de el și să uite imaginea de ansamblu, motivul suferinței lor. Cuvântul ebraic pentru „plumb” înseamnă a fi în față, a conduce. Trebuia să fie acolo în mod constant în avangarda, unificându-i în jurul viziunii sale despre Țara Făgăduinței. Acest lucru însemna să fii necruțător cu dizidenții interni, să ucizi familii întregi care stăteau în calea cauzei mai mari.

În esență, Moise a învățat să joace un rol pentru evrei – omul care are o viziune de la Dumnezeu, neînfrânat în spirit și care acționează pentru un bine mai mare. Un membru normal al tribului ar trebui să se întrebe dacă Țara Făgăduită nu era ceva care exista doar în mintea lui Moise. Dar forța convingerii sale și hotărârea de a conduce oamenii către Țara Făgăduinței făceau greu să te îndoiești de el. El a trebuit să joace acest rol până la capăt pentru a-i convinge că poziția sa de vârf era legitimă și sancționată de Dumnezeu. Capacitatea sa de a conduce un astfel de grup dispărut timp de aproximativ patruzeci de ani trebuie considerată cea mai mare capodoperă de conducere din istorie.

Noi, modernii, credem că am depășit cu mult originile noastre primitive, tribale. La urma urmei, trăim într-o lume seculară, rațională. Un lider de astăzi trebuie să posede anumite abilități tehnice și manageriale. Dar trei mii de ani de civilizație nu au alterat natura umană și, de fapt, dificultățile nesfârșite care i-au afectat pe lideri precum Moise au devenit doar mai acute. În timp ce înainte noi, oamenii, ne puteam gândi mai întâi la trib, acum ne gândim în primul rând la noi înșine, la carierele noastre și la interesele noastre înguste. Politica de birou este punctul final al acestei tendințe.

Acum suntem mai distrași ca niciodată, cu mii de informații care concurează pentru atenția noastră în decursul unei zile. Acest lucru ne face mai puțin răbdători și capabili să vedem o imagine mai mare. Dacă am fi fost scoși din sclavie, nu ne-am putea concentra asupra Țării Făgăduinței mai mult de câteva minute. Suntem mult mai sceptici când vine vorba de cei cu autoritate. Încă simțim ambivalența străveche față de conducători; în loc să-i sacrificăm, îi hrănim presei și ne bucurăm în secret de căderea lor. A fi lider acum înseamnă a depăși aceste aspecte ale naturii umane, în timp ce par a fi corect și decent - o sarcină aproape imposibilă.

În același timp, însă, oamenii simt această diviziune și egoism ca pe un fenomen deprimant. Ei vor cu disperare să creadă într-o cauză, să lucreze pentru binele mai mare, să urmeze un lider care îi impregnează cu simțul scopului. Ei sunt mai mult decât receptivi la tipul de conducere cvasi-religioasă pe care Moise îl întruchipează. Fiind cel de sus, trebuie să scapi de prejudecățile tale moderne, de fetișismul tău de mijloace tehnice. A fi lider înseamnă totuși că joci un rol, în față, conducând fără teamă grupul înainte. Dacă nu reușiți să unificați grupul în jurul vreunei cauze glorioase, a unui echivalent al Țării Făgăduinței, atunci veți descoperi că trebuie să vă împingeți și să vă trageți adepții, care se împart constant în facțiuni. În schimb, trebuie să vă asumați un aer profetic, ca și cum ați fi aleși doar să-i conduceți către un scop mai înalt. Îi obligi să urmeze singuri, făcând mai puțin o demonstrație de putere personală și mai mult o demonstrație a cauzei care îi unește pe toți. Acest lucru vă va oferi autoritatea adecvată de a conduce și o aură de putere.

Pentru a stăpâni arta conducerii, trebuie să te vezi ca jucând anumite roluri care îi vor impresiona pe discipolii tăi și îi vor face mai probabil să te urmeze cu entuziasmul necesar. Următoarele sunt cele patru roluri principale pe care trebuie să înveți să le îndeplinești.

VIZIONARUL

Până la începutul secolului al XX-lea, Thomas Alva Edison era văzut ca inventatorul și om de știință preeminent al Americii. Laboratoarele sale de cercetare au fost sursa unora dintre cele mai importante descoperiri tehnologice ale vremii. Dar adevărul este că Edison însuși a avut doar câteva luni de educație formală și nu a fost deloc un om de știință. În schimb, era un amestec de vizionar, strateg și om de afaceri priceput.

Metoda lui a fost simplă: a străbătut globul, uitându-se la toate cele mai recente progrese în știință și tehnologie. Cu înțelegerea lui despre afaceri și despre cele mai recente tendințe sociale, s-a gândit mult și bine la modul în care unele dintre aceste progrese ar putea fi traduse în produse cu mare atractivitate comercială, care ar putea transforma modul în care trăiau oamenii - electricitatea luminând orașele, telefoanele îmbunătățite care modifică cursul comerțului, filme care distrează masele. Apoi ar angaja cele mai bune minți din aceste domenii pentru a-și aduce la viață ideile. Fiecare produs care a venit prin laboratorul său a fost inevitabil imprimat cu viziunea și simțul de marketing particular al lui Edison.

Înțelegeți: un grup de orice dimensiune trebuie să aibă scopuri și obiective pe termen lung pentru a funcționa corect. Dar natura umană servește ca un mare impediment în acest sens. Suntem consumați în mod natural de bătălii și probleme imediate; ne este foarte greu, dacă nu nefiresc, să ne concentrăm cu orice profunzime asupra viitorului. Gândirea în perspectivă necesită un anumit proces de gândire care vine odată cu practica. Înseamnă să vedeți ceva practic și realizabil câțiva ani pe parcursul drumului și să stabiliți cum poate fi atins acest obiectiv. Înseamnă a gândi în ramuri, a veni cu mai multe căi pentru a ajunge acolo, în funcție de circumstanțe. Înseamnă să fii atașat emoțional de această idee, astfel încât atunci când o mie de distrageri și întreruperi par să te împingă de la curs, ai puterea și scopul de a continua.

Fără o persoană în vârf care să tragă calea către acest obiectiv mai mare, grupul va rătăci ici și colo, apucându-se de scheme pentru bani rapidi sau va fi mișcat de aspirațiile politice înguste ale unui membru sau altuia. Nu va realiza niciodată nimic grozav. Tu, ca lider, ești singurul bastion împotriva acestei rătăciri nesfârșite. Trebuie să ai puterea de a marca grupul cu propria ta personalitate și viziune, dându-i un nucleu și o identitate. Dacă pierzi din vedere imaginea mai mare, atunci vor apărea numai lucruri rele.

Trebuie să jucați acest rol vizionar cu un fler dramatic, cum ar fi Edison,

care a fost un interpret și promotor desăvârșit. El făcea prezentări uluitoare ale ideilor sale și organiza evenimente pentru a ajunge pe prima pagină a ziarelor. Asemenea lui Moise descriind Țara Făgăduinței, el ar putea picta o imagine atrăgătoare a viitorului pe care invențiile sale l-ar ajuta să-l creeze. Acest lucru a atras bani de la investitori și i-a inspirat pe cercetătorii săi să muncească și mai mult. Nivelul tău de entuziasm și încredere în sine îi vor convinge pe oameni că știi unde mergi și ar trebui să fii urmărit.

UNIFICATORUL

Când Ludovic al XIV-lea a început să conducă Franța în 1661, a moștenit o situație aproape imposibilă. Ducii și lorzii feudali ai Franței au menținut un control strict asupra diferitelor lor tărâmuri. Miniștrii recenți, cum ar fi Ducele de Richelieu și Cardinalul Mazarin, luaseră majoritatea deciziilor importante care se aflau în afara controlului lorzilor. Regele fusese în mare parte o figura de profiență, care conducea o țară profund fracturată, a cărei putere în Europa era în declin de ceva timp.

Louis era hotărât să inverseze toate acestea, iar metoda lui a fost puternică și dramatică. La început și-a păstrat intențiile pentru sine, apoi deodată i-a anunțat pe toți că nu va numi un ministru care să conducă țara — de acum înainte aceasta va fi sarcina lui. Apoi, el a ordonat aristocrației să își stabilească reședința în palatul de la Versailles pe care îl construise recent. Cu cât trăiau mai aproape de el în palat, cu atât aveau mai multă influență; dacă ar rămâne în ducatele lor, pentru a conspira împotriva lui, s-ar găsi izolați de noul centru de putere pe care l-a creat.

Cea mai strălucită manevră a sa a fost însă cea mai subtilă dintre toate. El a creat o cauză în care poporul francez să creadă — măreția și gloria Franței însăși, care avea ca misiune să fie centrul civilizației și rafinamentului, modelul pentru întreaga Europă. În acest scop, el a condus țara în diferite războaie pentru a extinde puterea politică a Franței. A devenit patronul preeminent al artelor, făcând din Franța invidia culturală a Europei. A creat spectacole impresionante pentru a încânta și a distrage atenția publicului de la mișcările sale de putere. Nobilimea nu lupta pentru Ludovic, ci pentru măreția națiunii. În acest fel, a transformat o țară profund divizată, aproape haotică, în puterea supremă a Europei.

Înțelegeți: dinamica naturală a oricărui grup este să se scindeze în facțiuni. Oamenii vor să-și protejeze și să-și promoveze interesele înguste, așa că formează alianțe politice din interior. Dacă îi forțezi să se unească sub

conducerea ta, înlăturându-le facțiunile, s-ar putea să preiei controlul, dar va veni cu mare resentimente – ei vor bănui în mod natural că îți mărești puterea pe cheltuiala lor. Dacă nu faci nimic, te vei trezi înconjurat de lorzi și duci care îți vor face munca imposibilă.

Un grup are nevoie de o forță centripetă care să-i dea unitate și coeziune, dar nu este suficient să fii tu și forța personalității tale. În schimb, ar trebui să fie o cauză pe care o întruchipezi fără teamă. Acest lucru poate fi politic, etic sau progresist - de exemplu, lucrați pentru a îmbunătăți viața oamenilor din comunitatea dvs. Această cauză vă ridică grupul deasupra celorlalți. Are o aură cvasi-religioasă, un fel de sentiment de cult. Acum, să te lupți sau să te îndoiești din interior înseamnă să stai împotriva acestei cauze și să pari egoist. Grupul, infuzat cu acest sistem de credințe, va tinde să se autopolițeze și să-i elimine pe cei care fac probleme. Pentru a juca acest rol în mod eficient, trebuie să fii un exemplu viu al acestei cauze, la fel cum Louis a exemplificat puterea civilizatoare a Franței în propriul său comportament atent elaborat.

MODELUL DE ROL

Nu poți controla singur un grup mare. Te vei transforma într-un micromanager sau dictator, făcându-te epuizat și urât. Trebuie să dezvolți o echipă de locotenenți care să fie infuzați cu ideile tale, spiritul și valorile tale. Odată ce ai o astfel de echipă, le poți oferi libertatea de a funcționa pe cont propriu, învățând singuri și aducându-și propria creativitate în cauză.

Acesta este sistemul pe care l-a inițiat Napoleon Bonaparte și de atunci a fost imitat de cei mai mari generali ai epocii moderne. El le-ar oferi mareșalilor săi un sens clar al obiectivelor pentru o anumită campanie sau bătălie, ceea ce a devenit cunoscut sub numele de „declarația misiunii”. Ei au fost apoi împuterniciți să atingă acele obiective pe cont propriu, în felul lor. Tot ce conta erau rezultatele. Ideea din spatele ei este că cei care luptă pe teren au adesea o mai bună înțelegere a ceea ce trebuie făcut aici și acum; au mai multe informații la îndemână decât liderul. Cu un anumit grad de încredere în deciziile lor, ei pot opera rapid și se pot simți mai implicați în execuția războiului. Acest sistem revoluționar a permis armatei lui Napoleon să se miște cu o viteză mai mare și să cultive o echipă de mareșali de câmp cu mare experiență și străluciți. Și a fost nevoie de mult curaj din partea lui să aibă încredere în ei și să nu încerce să controleze totul pe câmpul de luptă.

Operarea cu o declarație de misiune este o modalitate eficientă de a-ți atenua imaginea și de a ascunde amploarea puterii tale. Ești văzut ca mai

mult decât un simplu lider; sunteți un model de urmat, instruiți, energizați și inspirați locotenenții voștri. În crearea acestei echipe, căutați oameni care vă împărtășesc valorile și sunt deschiși spre învățare. Nu te lasa sedus de un CV sclipitor. Îi dorești lângă tine, pentru a-ți absorbi spiritul și felurile de a face lucrurile. Odată ce simțiți că au pregătirea potrivită, nu trebuie să vă fie frică să dați drumul la frâiele și să le oferiți mai multă independență. În cele din urmă, acest lucru vă va economisi multă energie și vă va permite să vă concentrați în continuare pe imaginea strategică mai mare.

CAVALELE ÎNDRĂZNEAZUL

Fiecare grup are un fel de energie colectivă, iar în sine aceasta va tinde spre inerție. Acest lucru vine din dorința puternică a oamenilor de a menține lucrurile confortabile, ușoare și familiare. În timp, în orice grup, convențiile și protocolul vor lua o importanță mai mare și vor guverna comportamentul oamenilor. Cu cât grupul este mai mare, cu atât va tinde să devină mai conservator și cu atât această forță de inerție este mai mare. Paradoxul este că această postură defensivă, pasivă, are un efect deprimant asupra moralului, la fel cum a sta prea mult timp într-un singur loc vă va scădea moralul.

Mai mult ca sigur ai ajuns în vârf în virtutea îndrăzneală și a dorinței tale disperate de a merge înainte. Ai asumat riscuri care te-au făcut să fii la înălțime cu toată energia și creativitatea ta, iar acest spirit neînfricat a atras atenția pozitivă. Inerția grupului va tinde, în mod natural, să reducă toate acestea și să neutralizeze sursa puterii tale.

Deoarece tu ești liderul, tu ești cel care poate modifica acest lucru și poate stabili un ritm mai viu și mai activ. Rămâneți cavalerul îndrăzneț și întreprinzător. Te forțezi să inițiezi noi proiecte și domenii de cucerit; luați măsuri proactive împotriva posibilelor pericole la orizont; iei inițiativa împotriva rivalilor tăi. Îți ții grupul în marș și în ofensivă. Acest lucru îi va entuziasma și le va oferi un sentiment de mișcare. Nu vă asumați riscuri inutile, ci pur și simplu adăugați un strop de agresivitate grupului dvs. normal. Se obișnuiesc să te vadă în față și devin dependenți de entuziasmul pe care îl aduci cu fiecare nouă campanie.

Inversarea perspectivei

Trăim vremuri de mare neîncredere față de orice formă de autoritate. O parte

din aceasta izvorăște din invidia celor care au putere și au realizat ceva. Unele dintre ele provin din experiențele cu oameni care abuzează de poziția lor de putere pentru a-și găsi drumul. În orice caz, o astfel de neîncredere face din ce în ce mai greu să fii un lider puternic și eficient. Sub influența acestei forțe de nivelare, tu însuți ai putea fi tentat să acționezi cu mai puțină autoritate, să fii mai ca toți ceilalți sau să te faci simpatic. Acest lucru nu va face decât să vă îngreuneze munca. În schimb, este mai bine să vedeți întregul concept de autoritate într-o lumină diferită.

Cuvântul „autoritate" provine de la rădăcina latină *autore,* care înseamnă autor — o persoană care creează ceva nou. Aceasta ar putea fi o operă de artă, un nou mod de a opera în lume sau noi valori. Sănătatea oricărei societăți depinde de cei care îi infuzează astfel de inovații. Aceste lucrări sau acțiuni ale indivizilor le conferă credibilitate și autoritate de a face mai mult. Marele general roman Scipio Africanus cel Bătrân a inventat un stil complet nou de război în campania împotriva lui Hannibal, care a avut un succes extraordinar. Acest lucru i-a dat autoritatea de a conduce campania însăși și, mai târziu, de a lansa o carieră politică. Pentru romani, dacă pur și simplu te-ai comportat ca și cum funcția ta ți-ar fi dat dreptul la anumite puteri, ți-ai pierdut autoritatea. Nu mai erai un autor, un colaborator, ci un consumator pasiv de putere.

Ca lider, așa trebuie să te vezi și pe tine însuți. Ești un autor care creează o nouă ordine, scriind un act nou într-o dramă. Nu te odihnești niciodată pe lauri sau pe realizările din trecut. În schimb, luați în mod constant acțiuni care mută grupul înainte și aduce rezultate pozitive; acea înregistrare vorbește de la sine. În ciuda spiritului vremurilor, oamenii au o dorință secretă de a fi ghidați de o mână fermă, de cineva care știe încotro se îndreaptă. Este supărător să te simți mereu distras și rătăcitor. Membrii grupului dvs. vă vor oferi respectul și autoritatea de care aveți nevoie dacă le câștigați ca autor și creator. În cele din urmă, dacă oamenii au neîncredere și rezistă autorității tale, într-adevăr nu ai de vină decât pe tine.

UN COMANDANT DISTINS FĂRĂ ÎNDRĂZNEAZĂ ESTE DE NEGINDUT. NICIUN OM CARE NU ESTE.. .ÎNDREZZAT NU POATE JOCA UN AȘAT ROL, ȘI DE ASTEA NOI CONSIDERĂM ACEASTĂ CALITATE PRIMA PRECONDIȚĂ A MARELOR CONDUCĂTORI MILITAR. CÂT DIN ACEASTA CALITATE RĂMÂNE PÂNĂ CÂND AJUNGE LA GRAND SENIOR, DUPĂ ANTRENAMENTUL ȘI EXPERIENȚA AU AFECTAT-O ȘI MODIFICAT-O, ESTE O ALĂ ÎNTREBARE. CU CARE ESTE MAI MARE MĂSURA ÎN CARE ESTE REȚINUT, CU CATE MAI MARE RAZA GENIULUI SĂU.

— Carl bon Clausewitz

CAPITOLUL 7

Cunoaște-ți mediul din interior spre exterior—Conexiune

CELE MAI MULTI OAMENI SE GÂNDEASC ÎNTÂI LA CE VROR SĂ EXPRIMĂ SAU FACE, APOI GĂSEȘTE PUBLICUL PENTRU IDEA LOR. TREBUIE SĂ MUNCȚI ÎN unghiul opus, GÂNDIND ÎNTÂI LA PUBLIC. TREBUIE SĂ PĂSTRAȚI FOCALIZAREA PE NEVOIILE LOR ÎN SCHIMBARE, TENDINȚELE CARE SE SPALĂ PRIN ELE. ÎNCEPÂND CU CEREREA LOR, CREEAȚI Aprovizionarea corespunzătoare. NU ȚI FIE DE CRITICILE OAMENILOR — FĂRĂ ASTE FEEDBACK MUNCA VOASTRĂ VA FI PREA PERSONALĂ ȘI DELIZIONALĂ. TREBUIE SĂ PINEȚI CÂT POSIBIL O RELAȚIE CU MEDIUL DVS., OBȚINÂND UN „SENT” INTERIOR PENTRU CE SE ÎNTÂMPLĂ ÎN jurul tău. NU PIERDI NICIODATĂ CONTACTEA CU BAZA TA.

Economie Hood

ȘTIAM CĂ OAMENII GHETTULUI ȘTIAU CĂ N-AM PĂRĂSIT NICIODATĂ GHETTUL ÎN DUH, ȘI NU L-AM PĂRĂSIT NICIODATĂ FIZIC MAI MAI DECÂT TREBUIE. AM AVUT UN INSTINCT DE GHETTO; De exemplu, as putea simți dacă tensiunea era dincolo de normală într-o audiență de gheto. Și am putut vorbi și înțelege limbajul ghetoului .

— Malcolm X

Începând ca traficant de droguri la vârsta de doisprezece ani, Curtis Jackson s-a confruntat cu o lume necunoscută care conținea tot felul de pericole. Latura de afaceri a hustling a fost relativ ușor de înțeles. Oamenii, diverșii actori din joc — hustlers rivali, marii dealeri, poliția — erau cei care puteau fi înșelatori. Dar cea mai ciudată și mai impenetrabilă dintre toate era lumea consumatorilor de droguri, clientela de care depindea afacerea lui. Comportamentul lor ar putea fi neregulat și chiar de-a dreptul înspăimântător.

Cu hustlers rivali și cu poliția, Curtis putea să intre în modul lor de a gândi, deoarece toți funcționau cu un anumit grad de raționalitate. Dar idioții de droguri păreau să fie dominați de nevoile lor și puteau deveni neprietenos sau violenți în orice moment. Mulți dealeri au dezvoltat un fel de fobie față de nenorociți. Ei au văzut în ei slăbiciunile și dependența pe care ar putea să-l întâmpine pe oricine a cedat dependenței. Hustler se bazează pe mintea lui ascuțită ca brici; chiar și să flirteze cu consumul de droguri ar putea distruge o asemenea putere și să-l conducă pe panta alunecoasă către dependență. Dacă era prea mult în preajma nenorociților, ar putea deveni el însuși un utilizator. Curtis a înțeles acest lucru și și-a păstrat distanța față de ei, dar acest aspect al zgomotului îl deranja.

Într-o anumită ocazie, nenorocii l-au evitat brusc și nu și-a dat seama de ce. Tot ce știa era că nu poate vinde un lot de droguri pe care le avea în consignație. Conform unui astfel de aranjament, o sursă superioară, sau connect, îi dăduse drogurile gratuit; odată ce a vândut întregul lot, el va returna o anumită sumă din câștiguri la connect și păstra restul ca profit. Dar, în acest caz, părea că nu va câștiga aproape suficient pentru a plăti înapoi conectarea. Acest lucru s-ar putea dovedi dăunător reputației sale și poate duce la tot felul de probleme; ar putea fi nevoit să fure pentru a obține banii.

Simțindu-se oarecum disperat, a intrat într-un regim plin de agitație, lucrând noapte și zi, oferind tot felul de reduceri, orice era nevoie pentru a descărca drogurile. A reușit să facă înapoi doar suficient, dar a fost o chemare aproape. Poate că calitatea lotului pe care îl vindea era inferioară, dar cum putea să-și dea seama în prealabil și cum ar putea preveni acest lucru să se întâmple din nou și din nou?

Într-o zi, el a cerut sfatul unui bărbat pe nume Dre, un hustler mai în vârstă care a rezistat o perioadă neobișnuit de multă vreme traficând cu droguri pe străzi. Era considerat un om de afaceri ascuțit (în închisoare, studiase singur economia) și părea să aibă o relație deosebit de bună cu nenorociții. Dre i-a explicat lui Curtis că, în experiența sa, există două tipuri de hustler în această lume - cei care stau în exterior și cei care se mută în interior. Cei din afară nu se obosesc niciodată să învețe nimic despre clienții lor. Este vorba doar despre bani și numere. Ei nu au concept de psihologie sau nuanțele nevoilor și cerințelor oamenilor. Le este frică să nu se apropie prea mult de client – asta i-ar putea forța să-și reevalueze ideile și metodele. Hustler superior se mută în interior. Nu se teme de nenorociți; vrea să afle ce se întâmplă în capul lor. Consumatorii de droguri nu sunt diferiti de nimeni altcineva. Au fobii și crize de plictiseală și o întreagă viață interioară. Pentru că rămâi în afară, i-a spus el lui Curtis, nu vezi nimic din toate astea, iar agitația ta este pur mecanică și moartă.

Pentru a-ți crește jocul, a explicat el, trebuie mai întâi să pui în practică unul dintre cele mai vechi trucuri din carte - „testerul”. Ceea ce înseamnă acest lucru este următorul: ori de câte ori primești un lot de droguri, separă o porțiune din el pentru a le da gratuit anumitor nenorociți. Îți spun pe loc dacă lucrurile sunt bune sau rele. Dacă feedback-ul lor este pozitiv, ei vor răspândi vestea prin propriile lor rețele, iar astfel de rapoarte sunt mult mai credibile, venite de la un alt utilizator, decât rapoartele unui hustler care își exagerează propriile lucruri. Dacă feedback-ul este negativ, va trebui să vă ajustați și să

găsiți o modalitate de a-l tăia, de a oferi „iluzii” (aparent două pentru unul, cu capsulele pur și simplu încărcate cu praf), orice este nevoie pentru a o descărca. Dar trebuie să operați întotdeauna cu feedback cu privire la calitatea produsului dvs. Altfel nu vei supraviețui pe aceste străzi.

Odată ce ai instalat acest sistem, îl folosești pentru a cultiva relații cu cei mai de încredere prieteni ai tăi. Ei vă oferă informații prețioase despre orice fel de schimbare a gusturilor care se întâmplă. Vorbind cu ei, primești tot felul de idei pentru scheme de marketing și noi unghiuri de zgomot. Obțineți o idee despre cum gândesc ei. Din această poziție interioară, întregul joc explodează în ceva creativ și plin de posibilități.

Curtis a încorporat rapid acest sistem și a descoperit curând că diabolicii drogurilor nu erau deloc așa cum își imaginase. Au devenit neregulate doar atunci când nu erai consecvent în relațiile cu ei. Ei apreciau comoditatea și tranzacțiile rapide, doreau ceva nou din când în când și le plăcea gândul la orice fel de afacere. Cu acest corp de cunoștințe din ce în ce mai mare, el a putut să se adapteze nevoilor lor și să le manipuleze cererea. A descoperit altceva – petrecând mult din timpul lor pe străzi, ei erau o sursă grozavă de informații despre ce se întâmplă cu poliția sau slăbiciunile hustlers rivali. Știind atât de multe despre cartier i-a dat un sentiment de mare putere. Mai târziu, a transpus aceeași strategie în muzică și în campania sa de mix-tape pe străzile din New York. Menținând o legătură strânsă cu gusturile fanilor săi, el își modifica muzica în funcție de răspunsurile lor și crea un sunet care avea un atracție viscerală, ceva ce nu mai auziseră până acum.

După succesul remarcabil al primelor sale două albume comerciale, Curtis (cunoscut acum sub numele de 50 Cent) s-a aflat în fruntea lumii muzicii, dar simțul său de legătură, atât de vital pe străzi, se estompează în acest nou mediu pe care îl locuia acum. Era înconjurat de lingușitori care doreau să fie în anturajul său și de manageri și oameni din industrie care vedeau în el doar semne de dolar. Principalele sale interacțiuni au fost cu oameni din lumea corporativă sau cu alte vedete. Nu mai putea să stea pe stradă sau să privească direct tendințele care tocmai începeau. Toate acestea însemnau că zbura orb cu muzica lui, nu era chiar sigur dacă se va mai conecta cu publicul său. Ei erau sursa energiei și spiritului lui, dar distanța care îi separa era în creștere. Alte vedete păreau să nu le deranjeze acest lucru; de fapt, le-a plăcut să trăiască în acest tip de balon de celebrități. Le era frică să

nu se întoarcă pe pământ. Cincizeci au simțit contrariul, dar părea să nu existe nicio ieșire.

Apoi, la începutul lui 2007, a decis să-și înființeze propriul site web. El s-a gândit la asta ca la o modalitate de a-și comercializa muzica și marfa direct publicului, fără ecranul casei de discuri, care se dovedea destul de ineptă în adaptarea la era internetului. Curând, acest site web s-a transformat într-un site de rețea socială, cum ar fi Facebook pentru fanii săi, și cu cât se aprofunda mai mult în el, cu atât mai mult a început să simtă că aceasta reprezenta mult mai mult decât un truc de marketing - era poate instrumentul suprem pentru reconectarea cu publicul său.

În primul rând, a decis să experimenteze. În timp ce se pregătea să lanseze un disc G-Unit în vara anului 2008, a difuzat una dintre melodii pe site într-o vineri seară, apoi a doua zi a reîmprospătat pagina de comentarii la fiecare câteva minute și a urmărit răspunsurile membrilor la aceasta. După câteva sute de comentarii a fost clar că verdictul a fost negativ. Cântecul era prea moale, au judecat ei; doreau și așteptau ceva mai greu de la un record G- Unit. Luând la inimă criticile lor, el a abandonat melodia și în curând a lansat un altul, creând sunetul dur pe care îl ceruseră. De data aceasta, răspunsul a fost copleșitor de pozitiv.

Acest lucru a necesitat mai multe experimente. El a lansat cel mai recent single de la inamicul său, The Game, sperând să citească comentarii negative de la fanii săi. Spre surprinderea lui, multora dintre ei le-a placut piesa. S-a angajat într-o dezbatere online cu ei și a avut ochii deschiși despre schimbările în gusturile oamenilor și de ce s-ar fi putut îndepărta de muzica lui. L-a forțat să-și regândească propria direcție.

Pentru a atrage mai mulți oameni pe site-ul său, a decis să spargă distanța în ambele direcții. A postat bloguri pe subiecte personale, apoi a răspuns la comentariile fanilor săi. Puteau simți că aveau acces complet la el. Folosind cele mai recente progrese în tehnologia telefoanelor, el a dus acest lucru mai departe, punându-și echipa să-l filmeze pe telefoanele mobile oriunde ar merge; aceste imagini au fost apoi transmise în direct pe site. Acest lucru a generat trafic intens și discuții online – fanii nu ar ști niciodată când se puteau întâmpla astfel de momente, așa că au fost forțați să se înregistreze la intervale regulate pentru a încerca să surprindă aceste momente spontane, uneori captivante în banalitatea lor, alteori făcute dramatice de flerul de confruntare al lui Fifty. Calitatea de membru a crescut cu salturi și limite.

Pe măsură ce a evoluat, site-ul a ajuns să semene în mod ciudat cu lumea agitației pe care el și-a creat-o pe străzile din Southside Queens. Putea să producă testeri (melodii de încercare) pentru fanii săi, care erau ca niște demonii de droguri, în mod constant înfometați de produse noi de la Fifty, și putea obține feedback instantaneu cu privire la calitatea acestora. Putea să dezvolte un simț pentru ceea ce căutau și cum le-ar putea manipula cererea. Se mutase din exterior în interior, iar jocul zgomotului a revenit la viață, de data aceasta la scară globală.

Abordarea fără frică

PUBLICUL NU ESTE NICIODATĂ. CÂND OAMENII NU RĂSPUN LA CE FACEȚI VOI, ȚI Spun CEVA TAS ȘI CLAR. DOAR NU ASCULȚI.

— 50 de cenți

Toate creaturile vii depind pentru supraviețuire de relația lor cu mediul lor. Dacă sunt deosebit de sensibili la orice fel de schimbare – un pericol sau o oportunitate – au o putere mai mare de a-și domina împrejurimile. Nu este vorba doar despre faptul că șoimul poate vedea mai departe decât orice altă creatură, ci că poate vedea detalii foarte mari, identificând cea mai mică modificare a peisajului. Ochii îi conferă o sensibilitate extraordinară și o pricepere supremă la vânătoare.

Trăim într-un mediu care este în mare parte uman. Este format din oamenii cu care interacționăm zi de zi. Acești oameni provin din diferite medii și culturi. Sunt indivizi cu propriile lor experiențe unice. A cunoaște bine oamenii - diferențele lor, nuanțele lor, viața lor emoțională - ne-ar da un mare sentiment de conexiune și putere. Am ști cum să ajungem la ei, să comunicăm mai eficient și să le influențăm acțiunile. Dar atât de des rămânem în exterior și ne lipsește această putere. Să ne conectăm în acest fel la mediul înconjurător ar însemna să ne mutăm în afara noastră, să ne antrenăm privirea asupra oamenilor, dar atât de des preferăm să trăim în capul nostru, în mijlocul propriilor gânduri și vise. Ne străduim să facem totul din lume familiar și simplu. Devenim insensibili la diferențele oamenilor, la detaliile care îi fac indivizi.

La baza acestei întoarceri spre interior și deconectare se află o mare frică - una dintre cele mai primare cunoscute de om și poate cea mai puțin

înțeleasă. La început, strămoșii noștri primitivi au format grupuri pentru protecție. Pentru a crea un sentiment de coeziune, au stabilit tot felul de coduri de comportament, tabuuri și ritualuri comune. Ei au creat, de asemenea, mituri în care tribul lor era considerat a fi favoritul zeilor, ales cu un scop măreț. A fi membru al tribului însemna să fii curățat prin ritualuri și să fii favorizat de zei. Cei care aparțineau altor grupuri aveau ritualuri și sisteme de credințe necunoscute – propriii lor zei și mituri de origine. Nu erau curate. Ei îl reprezentau pe Celălalt – ceva întunecat, amenințător și o provocare la adresa sentimentului de superioritate al tribului.

Aceasta a făcut parte din structura noastră psihologică timp de mii și mii de ani. S-a transformat într-o mare teamă de alte culturi și moduri de gândire – pentru creștini, aceasta însemna toți păgânii. Și în ciuda mileniilor de civilizație, ea trăiește în noi până astăzi, sub forma unui proces mental în care împărțim lumea în ceea ce este familiar și nefamiliar, curat și necurat. Dezvoltam anumite idei si valori; socializăm cu cei care împărtășesc acele valori, care fac parte din cercul nostru interior, clica noastră. Formăm facțiuni de credințe rigide — la dreapta, la stânga, pentru asta sau pentru asta. Trăim în capetele noastre, cu aceleași gânduri și idei din nou și din nou, cocoșați din lumea exterioară.

Când ne confruntăm cu oameni sau indivizi care au valori și sisteme de credințe diferite, ne simțim amenințați. Prima noastră mișcare nu este să-i înțelegem, ci să-i demonizăm – acel Celălalt în umbră. Alternativ, putem alege să le privim prin prisma propriilor noastre valori și să presupunem că le împărtășesc. Îl transformăm mental pe Celălalt în ceva familiar – „s-ar putea să provină dintr-o cultură complet diferită, dar la urma urmei, trebuie să-și dorească aceleași lucruri pe care le facem noi”. Acesta este un eșec al minții noastre de a se deplasa spre exterior și de a înțelege, de a fi sensibil la nuanță. Totul trebuie să fie alb sau negru, curat sau necurat.

Înțelegeți: abordarea opusă este calea către putere în această lume. Începe cu o neînfricare fundamentală - nu te simți frică sau jignit de oameni care au moduri diferite de a gândi sau de a acționa. Nu te simți superior celor din exterior. De fapt, ești entuziasmat de o asemenea diversitate. Prima ta mișcare este să-ți deschizi spiritul față de aceste diferențe, să înțelegi ce-l face pe Celălalt să bifeze, să simți viața interioară a oamenilor, cum văd ei lumea. În acest fel, te expui continuu la cercuri din ce în ce mai largi de oameni, construind conexiuni cu aceste diverse rețele. Sursa puterii tale este sensibilitatea și apropierea ta de acest mediu social. Puteți detecta tendințele

și schimbările în gusturile oamenilor cu mult înaintea oricui.

În capotă, condițiile sunt mai aglomerate decât în altă parte; oameni cu tot felul de psihologii diferite sunt în mod constant în fața ta. Orice putere pe care o ai depinde de capacitatea ta de a cunoaște tot ce se întâmplă în jurul tău, de a fi sensibil la schimbări, conștient de structurile de putere care se impun din exterior și din interior. Nu există timp sau spațiu pentru a evada într-un tărâm interior al viselor. Ai un sentiment de urgență să rămâi conectat cu mediul înconjurător și cu oamenii din jurul tău – viața ta depinde de asta.

Trăim acum în condiții similare – tot felul de oameni de culturi și psihologii divergente sunt aruncați împreună. Dar pentru că trăim într-o societate cu abundență și ușurință mai aparentă, ne lipsește acel sentiment de urgență de a ne conecta la alți oameni. Acest lucru este periculos. Într-un astfel de melting pot ca lumea modernă, cu gusturile oamenilor schimbându-se într-un ritm mai rapid decât oricând, succesul nostru depinde de capacitatea noastră de a ne deplasa în afara noastră și de a ne conecta la alte rețele sociale. Cu orice preț, trebuie să te forțezi continuu spre exterior. Trebuie să ajungeți într-un punct în care orice sentiment de pierdere a acestei conexiuni cu mediul dumneavoastră se traduce într-un sentiment de vulnerabilitate și pericol.

În cele din urmă, această frică primară a noastră se traduce într-o infirmitate mentală - închiderea minții față de orice idei care sunt noi și nefamiliare. Tipurile neînfricate din istorie învață să dezvolte opusul: un spirit deschis, o minte care învață constant din experiență. Priviți exemplul marelui primatolog britanic Jane Goodall, ale cărui cercetări de teren au revoluționat ideile noastre despre cimpanzei și primate.

Înainte de munca lui Goodall, oamenii de știință au stabilit anumite idei acceptate despre cum să facă cercetări pe animale precum cimpanzeii. Ele urmau să fie studiate în mare parte în cuști, în circumstanțe foarte controlate. Uneori, primatologii le cercetau în sălbăticie; veneau cu diverse trucuri pentru a atrage cimpanzeii mai aproape de ei, rămânând în același timp ascunși în spatele unui fel de ecran de protecție. Ei ar conduce experimente prin manipularea animalelor și notând răspunsurile acestora. Scopul a fost de a veni cu adevăruri generale despre comportamentul cimpanzeului. Numai păstrând distanța față de animale, oamenii de știință le-ar putea studia.

Goodall nu a avut nicio pregătire oficială în științe când a sosit în 1960

în ceea ce este acum cunoscut sub numele de Tanzania pentru a studia cimpanzeii în sălbăticie. Operând total pe cont propriu, ea a conceput un mijloc radical diferit de cercetare. Cimpanzeii trăiau în cele mai îndepărtate părți ale țării și erau notoriu de timizi. I-a urmărit de la distanță, muncind cu răbdare pentru a le câștiga încrederea. S-a îmbrăcat discret și a avut grijă să nu le privească în ochi. Când a observat că erau inconfortați de faptul că ea se afla în zonă, s-a îndepărtat sau s-a comportat ca un babuin care era doar acolo să sape după insecte.

Încet, de-a lungul a câteva luni, a reușit să se apropie din ce în ce mai mult. Acum putea să înceapă să identifice cimpanzeii individuali pe care i-a tot văzut; ea le dădea nume, ceva ce oamenii de știință nu făcuseră niciodată până atunci — întotdeauna fuseseră desemnați prin numere. Cu aceste nume, ea ar putea începe să detecteze nuanțe subtile în comportamentul lor individual; aveau personalități diferite, ca oamenii. După aproape un an de seducție răbdătoare, cimpanzeii au început să se relaxeze în prezența ei și să-i permită să interacționeze cu ei, lucru pe care nimeni nu-l mai realizase până acum în istoria studierii primatelor în sălbăticie.

Acest lucru a necesitat un grad extraordinar de curaj, deoarece cimpanzeii erau considerați cele mai volatile dintre primate, mai periculoase și mai violente decât gorilele. Pe măsură ce interacționa cu ei din ce în ce mai mult, ea a observat o schimbare și în ea însăși. „Cred că mintea mea funcționează ca a unui cimpanzeu, în subconștient”, a scris ea unei prietene. Ea a simțit asta pentru că și-a dezvoltat o abilitate ciudată de a le găsi în pădure.

Acum, obținând acces la ele, ea a luat notă de mai multe fenomene care au dezmințit datele acceptate privind comportamentul cimpanzeului. Oamenii de știință catalogaseră animalele drept vegetariene; i-a observat vânând și mâncând maimuțe. Numai oamenii erau considerați capabili să facă și să folosească unelte; i-a văzut făcând instrumente elaborate pentru a prinde insecte pentru hrană. I-a văzut angajându-se în ritualuri de dans bizare în timpul unei furtuni. Ea a observat mai târziu un război oribil care a durat patru ani între haitele rivale. Ea a catalogat un comportament machiavelic destul de ciudat în rândul bărbaților care au luptat pentru supremație. Una peste alta, ea a dezvăluit un grad de varietate în viața lor emoțională și intelectuală, care a modificat conceptul nu numai al cimpanzeilor, ci și al tuturor primatelor și mamiferelor.

Acest lucru are o mare aplicație dincolo de sferele științei. În mod

normal, când studiezi ceva, începi cu anumite noțiuni preconcepute despre subiect. (Pentru că oamenii de știință ajunseseră să creadă că cimpanzeii aveau o gamă limitată de comportament, asta este tot ceea ce vedeau, ratând realitatea mult mai complexă.) Mintea ta începe procesul într-o stare închisă – nu prea sensibilă la diferență și nuanță. Ți-e frică să nu îți fie contestate presupunerile. În schimb, la fel ca Goodall, trebuie să renunți la această nevoie de a-ți controla și îngusta câmpul vizual. Când studiezi un individ sau un grup, scopul tău este să intri în mintea lui, în experiențele lor, în felul lor de a privi lucrurile. Pentru a face acest lucru, trebuie să interacționați cu ei pe un plan mai egal. Cu acest spirit deschis și neînfricat, vei descoperi lucruri pe care nimeni nu le bănuise înainte. Vei avea o apreciere mult mai profundă pentru țintele acțiunilor tale sau publicul pe care încerci să-l atingi. Și cu o asemenea înțelegere va veni puterea de a-i mișca.

Cheile pentru neînfricare

PUȚI OAMENI AU ÎNȚELEPCIUNEA DE A PREFERA CRITICA CARE LE-AR FACE BINE, LA LAUDEA CARE ÎI PĂLĂGEȘTE.

— François de La Rochefoucauld

În munca pe care o producem pentru afaceri sau pentru cultură, există întotdeauna un moment grăitor - când ne părăsește mâinile și ajunge la publicul căruia a fost destinat. În acea clipă încetează să mai fie ceva ce era în capul nostru; devine un obiect care este judecat de alții. Uneori, acest obiect se conectează cu oamenii într-un mod profund. Ea lovește o coardă emoțională, rezonează și are căldură. Acesta satisface o nevoie. Alteori îi lasă pe oameni surprinzător de rece – în mintea noastră ne-am imaginat că are un efect mult diferit.

Acest proces poate părea destul de misterios. Unii oameni par să aibă talent pentru a crea lucruri care rezonează cu publicul. Sunt mari artiști, politicieni cu o notă populară sau oameni de afaceri care sunt la nesfârșit inventivi. Uneori, noi înșine producem ceva care funcționează, dar nu reușim să înțelegem de ce și, în lipsa acestor cunoștințe, nu ne putem reproduce succesul.

Există totuși un aspect al acestui fenomen care este explicabil. Orice

creăm sau producem este pentru un public – mare sau mic, în funcție de ceea ce facem. Dacă suntem genul care trăiește cel mai mult în capul nostru, imaginându-ne ce va plăcea publicului vizat, sau nici măcar nu îi pasă, acest spirit este reprodus în opera însăși. Este deconectat de mediul social; este un produs al unei persoane care este învelită în sine. Dacă, pe de altă parte, suntem profund conectați la public, dacă avem un simț profund al nevoilor și dorințelor acestuia, atunci ceea ce facem tinde să rezoneze. Am interiorizat modul de a gândi și de a simți publicul nostru și se vede în lucrare.

Marele scriitor rus Fiodor Dostoievski a avut aproape două părți separate în cariera sa: în prima, a fost un socialist care a interacționat mai ales cu alți intelectuali. Romanele și poveștile sale au avut un succes relativ. Dar apoi, în 1849, a fost condamnat la câțiva ani de închisoare și muncă silnică în Siberia pentru aparent conspirație împotriva guvernului. Acolo, a descoperit brusc că nu-i cunoștea deloc pe poporul rus. În închisoare a fost aruncat printre dărâmăturile societății. În micul sat în care și-a făcut munca grea, s-a amestecat în cele din urmă cu țărănimea rusă care domina țara. Odată eliberat, toate aceste experiențe au devenit profund încorporate în opera sa și, brusc, romanele sale au rezonat cu mult dincolo de cercurile intelectuale. Și-a înțeles publicul, masa poporului ruși, din interior, iar opera sa a devenit extrem de populară.

Înțelegeți: nu vă puteți masca atitudinea față de public. Dacă vă simțiți superior, parte a unei elite alese, atunci acest lucru se scurge în muncă. Este transmis în ton și dispoziție. Se simte paternalist. Dacă ai puțin acces la publicul la care încerci să ajungi, dar simți că ideile din capul tău nu pot să nu fie interesante, atunci aproape inevitabil apare ca ceva prea personal, produsul cuiva care este alienat. În ambele cazuri, ceea ce domină cu adevărat spiritul muncii tale este frica. A interacționa îndeaproape cu publicul și a obține feedback-ul acestuia ar putea însemna să vă ajustați ideile „strălucitoare”, noțiunile preconcepute. Acest lucru ar putea provoca viziunea ta ordonată asupra lumii. S-ar putea să ascunzi asta cu un furnir snob, dar este frica veche de Celălalt.

Suntem creaturi sociale care fac lucruri pentru a comunica și a ne conecta cu cei din jurul nostru. Scopul tău trebuie să fie să distrugi distanța dintre tine și publicul tău, baza sprijinului tău în viață. O parte din această distanță este mentală – vine din ego-ul tău și din nevoia de a te simți superior. Unele dintre ele sunt fizice – natura afacerii tale tinde să te

îndepărteze de public cu straturi de birocrație. În orice caz, ceea ce cauți este interacțiune maximă, permițându-ți să simți oamenii din interior. Vii să prosperi din feedback-ul și criticile lor. Funcționând astfel, ceea ce produci nu va eșua să rezoneze pentru că va veni din interior. Acest nivel profund de interacțiune este sursa celor mai puternice și populare lucrări din cultură și afaceri și un stil politic care conectează cu adevărat.

Următoarele sunt patru strategii pe care le poți folosi pentru a te apropia de acest ideal.

Zdrobiți toată distanța

Artistul francez Henri de Toulouse-Lautrec provenea dintr-una dintre cele mai vechi linii de sânge aristocratice din Franța, dar de la început s-a simțit înstrăinat de familia sa. O parte din aceasta provenea din handicapul său fizic – picioarele lui încetaseră să mai crească la vârsta de paisprezece ani, dându-i un aspect de pitic. O parte din ea a venit din natura lui sensibilă. S-a îndreptat către pictură ca singurul său interes în viață, iar în 1882, la vârsta de optsprezece ani, s-a mutat la Paris pentru a studia cu un artist celebru al cărui atelier se afla în Montmartre — partea boema și oarecum slăbită a orașului. Acolo Toulouse-Lautrec a descoperit o lume cu totul nouă - cafenelele și sălile de dans frecventate de prostituate, escrocheri, dansatori, artiști de stradă și toate personajele umbrite care s-au simțit atrași de acest *cartier*. Poate din cauza propriei înstrăinări față de familia sa, el s-a identificat cu acești proscriși. Și încet a început să se cufunde din ce în ce mai adânc în viața socială din Montmartre.

S-a împrietenit cu prostituate și le-a angajat ca modele, căutând să surprindă pe pânză esența vieții lor. Se întorcea des în sălile de dans și schița în timp ce privea. A băut cu tipurile criminale și cu agitatorii anarhiști care treceau prin cartier. El a absorbit fiecare aspect al acestei lumi, inclusiv obiceiurile oamenilor bogați care veneau în zonă pentru distracție și pentru a o mahala. Alți pictori precum Degas și Renoir, care au trăit amândoi în Montmartre, au pictat multe scene ale vieții acolo, dar a fost întotdeauna cu un sentiment de distanță, de parcă ar fi fost niște străini care se uitau înăuntru. Toulouse-Lautrec a fost mai mult un participant activ. Și pe măsură ce desenele și picturile sale au început să reflecte această imersiune, opera sa a atras mai multă atenția publicului.

Toate acestea au culminat cu afișele pe care le-a făcut pentru sala de

dans Moulin Rouge, care s-a deschis în 1889. Primul și cel mai faimos dintre toate a fost o imagine scandaloasă a unei dansatoare care dă din picioare atât de sus încât îi poți vedea lenjeria intimă. Culorile sunt intense și stridente. Dar cel mai ciudat dintre toate este genul de spațiu plat pe care l-a creat, care dă spectatorilor senzația că sunt acolo pe scenă alături de interpreți, în mijlocul activității și al luminilor puternice. Nimeni nu a creat ceva asemănător înainte. Când afișul a fost plasat în tot orașul, oamenii au fost hipnotiți de imagine. Părea să vibreze cu o viață proprie. Au urmat din ce în ce mai multe afișe ale tuturor figurilor din Moulin Rouge pe care a ajuns să le cunoască în termeni intimi și s-a creat o estetică cu totul nouă în jurul amestecului său complet, democratic, cu subiectii săi. Opera sa a devenit extrem de populară.

Înțelegeți: în zilele noastre, pentru a ajunge la oameni, trebuie să aveți acces la viețile lor interioare - frustrările, aspirațiile, resentimentele lor. Pentru a face acest lucru, trebuie să zdrobești cât mai mult posibil distanță între tine și publicul tău. Intri în spiritul lor și îl absorbi din interior. Felul lor de a privi lucrurile devine al tău, iar când îl recreezi într-o formă de muncă, are viață. Ceea ce vă șochează și vă excită va avea apoi același efect asupra lor. Acest lucru necesită un grad de neînfricare și un spirit deschis. Nu vă este frică să vă modelați întreaga personalitate prin aceste interacțiuni intense. Îți asumi o egalitate radicală cu publicul, dând voce ideilor și dorințelor oamenilor. Ceea ce produceți se va conecta în mod natural, într-un mod profund.

CANALE INFORMALE DESCHISE DE CRITICI ȘI FEEDBACK

Când Eleanor Roosevelt a intrat la Casa Albă ca Prima Doamnă în 1933, a fost cu multă trepidație. Avea un dispreț pentru politica convențională și pentru tipul de atitudine cliquis pe care o promova. În mintea ei, puterea soțului ei ar depinde de legătura lui cu oamenii care îl aleseseră. Pentru a ieși din Depresie, publicul a trebuit să se simtă implicat în luptă, nu doar să fie sedus de discursuri și programe. Când oamenii se simt implicați, își aduc propriile idei și energie în cauză. Teama ei era că natura birocratică a guvernului îl va înghiți pe soțul ei. El venea să-și asculte membrii cabinetului și experții; contactul său cu publicul ar fi relegat pe canale formale, cum ar fi rapoarte, sondaje și studii. Această izolare avea să-i spună soarta, rupându-l de la baza lui de sprijin. Negată de o funcție oficială în administrație, ea a decis să lucreze pentru a crea canale informale către

public pe cont propriu.

Ea a călătorit în toată țara – în orașe interioare și în orașe rurale îndepărtate – ascultând plângerile și nevoile oamenilor. Ea i-a adus pe mulți dintre acești oameni înapoi pentru a-l întâlni pe președinte pentru a-i oferi impresii directe despre efectele New Deal. A început o rubrică în *The Woman S Home Companion,* în care a postat deasupra titlului „Vreau să-mi scrii". Ea își folosea coloana ca un fel de forum de discuții cu publicul american, încurajând oamenii să-și împărtășească criticile. În șase luni, primise peste 300.000 de scrisori și, împreună cu personalul ei, a lucrat să răspundă la fiecare dintre ele. Ea a deschis alte canale de comunicare, de exemplu, plantându-și asistenții în diverse programe New Deal, care apoi vor sonda în numele ei publicul afectat de aceste programe.

Cu acest sistem în vigoare, ea a început să vadă un model de jos în sus - o dezamăgire tot mai mare față de New Deal. În fiecare zi, ea lăsa un memoriu în coșul soțului ei, amintindu-i de aceste critici și de nevoia de a fi mai receptiv. Și încet, ea a început să aibă o influență asupra politicii lui, împingându-l spre stânga – de exemplu, făcându-l să creeze programe precum NYA, Administrația Națională pentru Tineret, care ar implica tinerii activ în New Deal. De-a lungul timpului, ea a devenit canalul neoficial de comunicare pentru grupurile de femei și afro-americani, susținând sprijinul FDR în aceste două circumscripții cheie. Toată această muncă a avut nevoie de un curaj extraordinar, pentru că ea a fost mereu ridiculizată pentru abordarea ei activistă, cu mult înainte ca prima doamnă să se fi gândit vreodată să-și asume un asemenea rol. Iar munca ei a jucat un rol major în capacitatea lui FDR de a-și menține imaginea de om al poporului.

După cum a înțeles Eleanor, orice tip de grup tinde să se închidă de lumea exterioară. Este mai ușor să operați în acest fel. Din interiorul acestei bule, oamenii se vor amăgi să creadă că au o perspectivă asupra modului în care se simte publicul sau publicul lor - citesc ziarele, diverse rapoarte, numerele sondajelor etc. Dar toate aceste informații tind să fie netede și foarte filtrate. Este mult diferit atunci când interacționați direct cu publicul și auziți în adevăr criticile și feedback-ul. Descoperi ce se află la baza nemulțumirii lor, diferitele nuanțe ale modului în care munca ta îi afectează. Problemele lor prind viață, iar orice soluție cu care veți găsi au mai multă relevanță. Creați o dinamică dus-întors în care ideile, implicarea și energia lor pot fi valorificate pentru scopurile dvs. Dacă trebuie menținută o anumită distanță între dvs. și public, prin natura grupului sau a întreprinderii dvs.,

atunci idealul este să deschideți cât mai multe canale informale, primind feedback-ul direct de la sursă.

RECONECTAȚI-VĂ LA BAZĂ

Vedem următoarele survin din nou și din nou: o persoană are succes când este mai tânără pentru că are legături profunde cu un grup social. Ceea ce produc și spun ei vine dintr-un loc real și se conectează cu un public. Apoi încet-încet pierd această legătură. Succesul creează distanță. Ei vin să-și petreacă cea mai mare parte a timpului cu alți oameni de succes. Conștient sau inconștient, ajung să se simtă separați și deasupra publicului lor. Intensitatea muncii lor a dispărut și odată cu ea orice fel de efect real asupra publicului.

În felul său, celebrul activist de culoare Malcolm X s-a luptat cu această problemă. Își petrecuse tinerețea ca un hustler inteligent, ajungând în închisoare sub acuzații de droguri. Acolo, el a descoperit religia islamului, așa cum este practicată de Națiunea Islamului, și s-a convertit imediat. Din închisoare a devenit un purtător de cuvânt foarte vizibil al grupului. În cele din urmă, s-a desprins de Națiunea Islamului și s-a transformat într-o figură de frunte în mișcarea în creștere a puterii negre din anii 1960.

În aceste diferite faze ale vieții sale, Malcolm a simțit o furie intensă și o frustrare la nivelurile de nedreptate pentru afro-americani, multe dintre ele pe care le-a experimentat direct. El a canalizat aceste emoții în discursuri puternice, părând să dea glas mâniei pe care o simțeau mulți dintre cei care trăiau adânc în ghetourile Americii. Dar pe măsură ce devenea din ce în ce mai faimos, simțea o oarecare anxietate. Alți lideri din comunitatea neagră pe care îi cunoștea începuseră să trăiască destul de bine; nu se puteau abține să nu simtă o oarecare distanță și superioritate față de cei pe care trebuia să-i reprezinte — ca un tată care îngrijește un copil.

Malcolm ura acel sentiment de paternalism târâtor. În mintea lui, oamenii se pot ajuta doar pe ei înșiși – rolul lui era să-i inspire să acționeze, nu să acționeze în numele lor. Pentru a se inocula împotriva acestei distanțe psihice, și-a sporit interacțiunile cu agitatorii și agitatorii de stradă, genul de oameni din adâncurile inferioare pe care majoritatea liderilor i-ar evita cu scrupulozitate. Cei din inima ghetouului erau baza lui de putere și a trebuit să se reconecteze cu ei. S-a făcut să petreacă mai mult timp cu cei care au suferit nedreptăți recente, absorbindu-și experiențele și sentimentul de indignare. Majoritatea oamenilor s-au îmblânzit odată cu vârsta — își păstra

furia, intensitatea emoțiilor care îl impulsiseră în primul rând și îi dăduseră carisma.

Scopul conectării cu publicul nu este să mulțumești pe toată lumea sau să te răspândești la cel mai larg public posibil. Comunicarea este o putere a intensității, nu a extensiei și a numerelor. În încercarea de a vă extinde atractivitatea, veți înlocui calitatea cu cantitatea și veți plăti un preț. Ai o bază de putere – un grup de oameni, mici sau mari, care se identifică cu tine. Această bază este, de asemenea, mentală – idei pe care le aveai când erai mai tânăr, care erau legate de emoții puternice și te inspirau să urmezi o anumită cale. Timpul și succesul tind să difuzeze sentimentul de conexiune pe care îl aveți la această bază fizică și mentală. Vei trece în derivă și puterile tale de comunicare se vor diminua. Cunoaște-ți baza și lucrează pentru a te reconecta cu ea. Păstrează-ți asocierile cu el vii, intense și prezente. Întoarce-te la originile tale – sursa tuturor inspirației și puterii.

CREAȚI OGLIGLIA SOCIALĂ

Singuri, în mintea noastră, ne putem imagina că avem tot felul de puteri și abilități. Ego-urile noastre se pot umfla la orice dimensiune. Dar când producem ceva care nu reușește să aibă impactul scontat, ne confruntăm brusc cu o limită - nu suntem atât de străluciți sau pricepuți pe cât ne-am imaginat. Într-un astfel de caz, tendința noastră este să-i învinovățim pe ceilalți pentru că nu au înțeles-o sau ne stau în cale. Ego-urile noastre sunt învinețite și delicate – critica din exterior pare un atac personal, pe care nu-l putem îndura. Avem tendința de a ne închide și acest lucru face să fie de două ori dificil să reușim următoarea noastră afacere.

În loc să te întorci spre interior, consideră răcoarea oamenilor față de ideea ta și criticile lor ca pe un fel de oglindă pe care ți le oferă. O oglindă fizică te transformă într-un obiect; te poți vedea așa cum te văd alții. Ego-ul tău nu te poate proteja — oglinda nu minte. Îl folosești pentru a-ți corecta aspectul și a evita ridicolul. Opiniile altor oameni servesc o funcție similară. Îți vezi munca din interiorul minții tale, încrustă cu tot felul de dorințe și temeri. Ei îl văd ca pe un obiect; ei o văd așa cum este. Prin criticile lor te poți apropia de această versiune obiectivă și îmbunătăți treptat ceea ce faci. (Un avertisment: ferește-te de feedback-ul prietenilor ale căror judecăți ar putea fi afectate de sentimente de invidie sau de nevoia de a linguși.)

Când munca ta nu comunică cu ceilalți, consideră-o vina ta – nu ți-ai făcut ideile suficient de clare și nu ai reușit să te conectezi emoțional cu

publicul. Acest lucru vă va scuti de orice amărăciune sau furie care ar putea veni din criticile oamenilor. Pur și simplu vă perfecționați munca prin oglinda socială.

Inversarea perspectivei

Știința și metoda științifică sunt cercetări foarte puternice și practice de cunoaștere care au ajuns să domine o mare parte din gândirea noastră în ultimele câteva secole. Dar au dat naștere și o preconcepție deosebită - că pentru a înțelege orice trebuie să-l studiem de la distanță și cu o perspectivă detașată. De exemplu, avem tendința de a judeca o carte care este plină de statistici și citate din diverse studii ca având mai multă greutate, deoarece pare să aibă obiectivitatea și distanța științifică necesare. Știința însă se ocupă adesea de materie anorganică sau care are o viață emoțională marginală. A studia astfel de lucruri dintr-o perspectivă detașată are sens și dă rezultate profunde. Dar acest lucru nu se traduce atât de bine atunci când ai de-a face cu oameni și creaturi care răspund dintr-un nucleu emoțional. Lipsește cunoașterea a ceea ce îi face să bifeze în interior. A le studia din exterior este doar o prejudecată, adesea una care decurge din frică – a face față experiențelor și subiectivității oamenilor este dezordonat și haotic. Distanța este mai curată și mai ușoară.

Este timpul să reevaluăm această preconcepție și să vedem lucrurile din perspectivă opusă. Cunoașterea naturii umane și a factorilor sociali, cei care sunt adesea cei mai valoroși pentru noi, depinde de cunoașterea oamenilor și a rețelelor din interior, de a simți ceea ce trăiesc. Acest lucru poate fi obținut cel mai bine printr-o implicare și participare intensă, spre deosebire de poziția pseudoștiințifică a intelectualului dependent de studii, citări și numere, toate concepute pentru a susține preconcepțiile lor. Această altă formă de cunoaștere, din interior, trebuie să fie cea pe care ajungi să o prețuiești mai presus de toate celelalte în chestiuni sociale. Este ceea ce vă va oferi puterea de a afecta oamenii. În măsura în care te simți îndepărtat și în exterior, trebuie să-ți spui că nu înțelegi la ce studiezi sau încerci să ajungi – ratezi obiectivul și mai este de lucru.

UN OM CU ADEVĂRAT INTELIGENT SIMTE CE NUMAI ALȚI BĂRBAȚI ȘTIU.

— Baronul de Montesquieu

CAPITOLUL 8

Respectați procesul — Stăpânire

PROȘTII DIN VIAȚĂ VOR LUCRURI RAPIDE ȘI UȘOR-BANI, SUCCES, ATENȚIE. Plictiseala ESTE MARELE LOR DUMAN ȘI FRICA. Orice REUSIERE SĂ PRIMEȘTE ALUNECELE PRIN MÂINILE LOR ATÂT DE RAPID CÂT INTRE. TU, PE DE CALĂ MÂNĂ, VREI SĂ PURĂVIȚI RIVALOR ȚI. CREȘTI BUNDAȚIA PENTRU CEVA CARE SE POATE CONTINUA SĂ SE EXPANDEAZĂ. PENTRU A FACE ASTA SE ÎNTÂMPLĂ, VA TREBUIE SĂ SERVEȚI O UCENICĂ. TREBUIE SĂ ÎNVĂȚI DEVÂND SĂ SUPORTĂ ORELE DE EXERCIȚĂ ȘI DE COREGIE, ȘTIINȚI CĂ ÎN sfârșit, TOTUL ACEL TIMP SE VA TRADUCE ÎNTR-O PLACERE MAI ÎNALTĂ — Stăpânirea unei meșteșuguri și a ta. SCOPUL TĂU ESTE SĂ AJUNGEȚI LA NIVELUL ULTIMEI DE ABILITATE — UN SENTIMENT INTUITIV PENTRU CE TREBUIE SĂ URMEAZĂ.

Bani lenți

Stăpânește instrumentul, stăpânește MUZICA, APOI UITĂ DE TOATE RĂCATUL ACEEA ȘI JUNCĂ.

— Charlie Parker

Crescând în Southside Queens, singurii oameni pe care Curtis Jackson i-a putut vedea și care aveau bani și putere au fost cei de pe stradă. Așa că la vârsta de unsprezece ani și cu vise mari pentru viitor, și-a ales o astfel de cale. Aproape imediat, însă, a văzut că viața unui hustler nu era deloc plină de farmec. Constă în principal să stai la un colț de stradă zi după zi, să vinzi aceleași lucruri acelorași diabolici. Însemna să înduraţi ore întregi fără nimic de făcut, așteptând să treacă clienții, deseori în frigul amar sau în căldura năprasnică. Și în acele ore lungi și plictisitoare pe străzi, mintea lui Curtis ar rătăci în mod natural; s-ar trezi dorind bani care să vină mai repede și mai ușor, cu mai multă emoție. Au existat oportunități pentru asta în capotă – în cea mai mare parte au implicat crime sau vreo schemă dubioasă. Uneori se simțea tentat să le încerce, dar în astfel de momente își aducea aminte de poveștile nesfârșite ale hustlers pe care-i cunoștea, care se îndrăgostiseră de iluzia banilor rapizi și ușori — toți nebuni care inevitabil ajungeau morți sau rupt.

Era prietenul lui TC care s-a săturat să se zbată și s-a întâlnit cu un echipaj care își petrecea vara jefuind magazine de proximitate și ocazional o bancă. A făcut o grămadă de bani în acele trei luni și apoi a explodat toată toamna și iarna. În vara următoare, s-a întors din nou la asta. Nu erau doar banii; era fiorul care venea în flirtarea cu atâta primejdie. Dar în a doua vară, norocul i-a încetat și a fost ucis într-o luptă cu poliția.

Acolo era colegul lui Curtis, Spite, cu câțiva ani mai în vârstă, care reușise să economisească niște bani din agitația lui, dar visase la ceva mult

mai mare. S-a convins că poate câștiga rapid o avere cumpărând o parte dintr-o afacere în franciză care era nouă pentru capotă, dar despre care simțea că era sigur că va fi la modă. Și-a turnat toți banii în afacere, dar era prea nerăbdător. Nu își făcuse timp să obișnuiască publicul cu noua lui viață. Toată lumea credea că afacerea era doar un front pentru o operațiune de droguri. Au evitat-o și a devenit curând un loc de întâlnire pentru hustlers și fiends. A eșuat în câteva luni și nu și-a revenit niciodată din experiență.

Acesta era esența problemei: pentru a fi un hustler de succes trebuia să te obișnuiești cu ritmul lent și măcinat al jobului. Dar în capotă, viitorul rareori părea promițător. Era greu pentru hustlers să-și imagineze că își vor economisi banii pentru o zi ploioasă în viitor, când acea zi probabil nu va veni niciodată. Inevitabil, dorința pentru ceva mai rapid s-ar strecura în sângele lor și, dacă cedeau, ei creau un ciclu de care nu ar putea scăpa niciodată. Dacă ar fi reușit să obțină niște bani rapid, s-ar comporta ca un drog – s-ar entuziasma și s-ar cheltui pe toți pentru articole pentru a impresiona oamenii. Fără bani, s-ar întoarce la traficul de droguri, dar acum părea prea lent și plictisitor. Ar încerca din nou pentru ceva rapid. Au rămas prinși în capcană de propria lor lăcomie și, pe măsură ce treceau anii, nu aveau să dezvolte niciun fel de răbdare sau disciplină. Ei nu au putut gestiona acest ritm în sus și în jos prea mult timp. Până la vârsta de douăzeci și cinci sau treizeci de ani s-ar epuiza și nu aveau abilități sau bani de demonstrat pentru anii lor de muncă. Soarta lor după aceea a fost în general neplăcută.

Pentru a rezista acestei tentații, Curtis a decis că se va forța în direcția opusă. El a tratat hustling ca pe o slujbă. A apărut la colțul străzii la aceeași oră în fiecare zi, lucrând din zori până în amurg. Treptat s-a obișnuit cu acest ritm lent. În timpul orelor lungi fără nimic de făcut, el contempla viitorul și venea cu planuri detaliate despre ceea ce avea să realizeze an de an - terminându-se cu eventuala sa evadare din agitația străzii. Se va muta în muzică, apoi în afaceri. Pentru a face primul pas, ar trebui să-și economisească banii. Gândul la acest scop l-a ajutat să îndure plictisul zilnic al meseriei. În aceste ore de încetinire, el a conceput și noi scheme de zgomot, cu ideea de a se îmbunătăți continuu la acest job.

S-a apucat de box pentru a-și disciplina mintea și corpul. A fost groaznic la început, dar a fost tenace, antrenându-se zi de zi, devenind în cele din urmă un luptător priceput. Acest lucru l-a învățat lecții neprețuite – putea obține orice dorea prin perseverență, mai degrabă decât prin violență sau forță; progresul pas cu pas era singurul mod de a reuși în orice. Până la

vârsta de douăzeci de ani, și-a făcut pauza în muzică - totul conform planului său inițial.

În 1999, după câțiva ani de ucenicie cu Jam Master Jay, Curtis (cunoscut acum ca 50 Cent) a semnat un contract cu Columbia Records. Părea un vis devenit realitate, dar în timp ce se uita în jur la ceilalți rapperi care mai fuseseră puțin la etichetă, a văzut că pericolele din jurul lui nu făcuseră decât să sporească. Tendința, așa cum a văzut el, a fost de a vă lăsa imediat energia și concentrarea. Raperii ar simți că au sosit și, inconștient, nu vor munci la fel de mult și ar petrece mai puțin timp învățându-și meseria. Afluxul acela brusc de bani le-ar merge în cap; și-ar fi imaginat că au atingerea aurie și că ar putea continua să vină. Un cântec sau o singură înregistrare ar face acest lucru și mai rău. Fără a construi ceva încet - o carieră, un viitor - totul s-ar destrama în câțiva ani, pe măsură ce rapperi mai tineri și mai dornici le-ar lua locul. Viața lor ar fi cu atât mai mizerabilă pentru că au gustat cândva ceva glorie.

Pentru Curtis, soluția era simplă: aceasta era o lume nouă în care intrase. Trebuia să-și ia timpul și să-l învețe bine. În mediul rapid al hip-hop-ului, el ar încetini totul. A evitat petrecerea și s-a ținut mai mult pentru el. A decis să trateze Columbia Records ca pe o universitate, singura lui șansă de a se educa în domeniu. Își înregistra muzica noaptea și petrecea toată ziua la birourile Columbia, vorbind cu oamenii din fiecare divizie. Treptat, a învățat singur din ce în ce mai multe despre marketing și distribuție și despre elementele de bază ale afacerii. El a studiat toate aspectele producției, ceea ce a intrat în realizarea unui cântec de succes. Și-a exersat muzica iar și iar. Când casa de discuri l-a trimis pe el și zeci de alți rapperi la un refugiu în statul New York pentru a scrie melodii, el s-a întors cu treizeci și șase de piese, în timp ce majoritatea celorlalți abia au putut să strângă cinci sau șase.

În urma tentativei de asasinat de la Fifty în 2000, Columbia Records l-a renunțat la casa de discuri, dar până atunci își depășise nevoia de expertiza lor. A acumulat atât de multe cunoștințe și abilități încât a putut să le aplice pe toate campaniei sale de mix-tape, creând melodii într-un ritm nebun și promovând muzica lui la fel de inteligent ca orice profesionist. Pas cu pas a avansat, campania captând atenția lui Eminem, care l-a semnat la label-ul său la Interscope în 2003.

Ani mai târziu, s-a trezit în lumea corporativă și a descoperit rapid că nu era mult diferit de străzi. Mulți dintre oamenii de afaceri și directori pe care i-a întâlnit aveau același nivel de nerăbdare. Au putut gândi doar în termeni de luni sau săptămâni. Relația lor cu banii era emoțională – o modalitate de a-și impune importanța și de a-și hrăni ego-ul. Veneau la el cu scheme care păreau intrigante în prezent, dar care nu duceau nicăieri pe drum. Ei nu erau în concordanță cu schimbările imense care au loc în lume și plănuiau să le exploateze în viitor – asta ar necesita prea mult efort și timp.

Aceste tipuri de afaceri au venit la el din toate direcțiile cu oferte de susținere care l-ar face câteva milioane rapide. Ei au presupus că era ca toți ceilalți rapperi care au profitat de astfel de oportunități. Dar ofertele de aprobare nu l-ar ajuta să construiască nimic solid sau real. Erau bani de iluzie. Le-ar refuza, alegând să-și înființeze propriile afaceri în condițiile lui – fiecare afacere construindu-se pe cealaltă ca niște verigile dintr-un lanț. Scopul de data aceasta a fost simplu – să construim un imperiu care să dureze. Și, ca și înainte, avea să ajungă acolo prin propria sa persistență măcinată.

Abordarea fără frică

CELE MAI MULTI OAMENI NU SE POATE MANUTENȚI PLITECISUL. ASTA ÎNSEAMNA NU POATE RĂMÂNĂ
UN SINGUR PÂNĂ PÂNĂ SE ÎNCEȘTE BUN LA ESTE. ȘI SE ÎNTREBĂ DE CE SUNT NEFERICIȚI.

— 50 de cenți

Pentru strămoșii noștri cei mai primitivi, viața a fost o luptă constantă, care a presupus o muncă nesfârșită pentru a-și asigura hrana și adăpost. Dacă exista timp liber, acesta era în general rezervat ritualurilor care ar da sens unei vieți atât de grele. Apoi, de-a lungul a mii de ani de civilizație, viața a devenit treptat mai ușoară pentru mulți, iar odată cu asta a venit tot mai mult timp liber. În astfel de momente, nu era nevoie să lucrezi câmpurile sau să-ți faci griji pentru inamici sau elemente – doar o întindere de ore de umplut cumva. Și deodată s-a născut o nouă emoție în această lume - plictiseala.

La locul de muncă sau în ritualuri, mintea ar fi umplută cu diverse sarcini de îndeplinit; dar singur în casa cuiva, acest timp liber ar permite minții să hoinărească oriunde dorea. Confruntă cu o astfel de libertate,

mintea are tendința de a gravita către anxietăți legate de viitor – posibile probleme și pericole. Un astfel de timp gol ecou vag în golul etern al morții însăși. Și astfel, odată cu această nouă emoție care i-a asaltat pe strămoșii noștri, a venit o dorință care ne bântuie până în ziua de azi - de a scăpa de plictiseală cu orice preț, de a ne distrage atenția de la aceste neliniști.

Principalele mijloace de distragere a atenției sunt toate formele de divertisment public, drogurile și alcoolul și activitățile sociale. Dar astfel de distrageri au un efect asemănător drogurilor - dispar. Tânjim de la altele noi, mai rapide, care să ne scoată din noi înșine și să ne abate de la realitățile dure ale vieții și de la plictiseala târâtoare. O întreagă civilizație – Roma antică – practic s-a prăbușit sub greutatea acestei noi nevoi și emoții. Economia lor a devenit legată de crearea unor luxuri și divertisment noi care au minat spiritul cetățenilor săi; puţini erau dispuşi să-şi mai sacrifice plăcerile pentru munca grea sau pentru binele public.

Acesta este modelul pe care plictiseala l-a creat pentru animalul uman de atunci: căutăm în afara noastră diversiuni și devenim dependenți de ele. Aceste divertisment au un ritm mai rapid decât timpul pe care îl petrecem la serviciu. Munca este experimentată ca ceva plictisitor – lent și repetitiv. Orice lucru provocator, care necesită efort, este privit în același mod — nu este distractiv; nu este rapid. Dacă mergem suficient de departe în această direcție, ne este din ce în ce mai greu să ne adunăm răbdarea pentru a îndura munca grea care este necesară pentru a stăpâni orice fel de meșteșug. Devine mai greu să petreci timp singur. Viața devine împărțită între ceea ce este necesar (timpul la locul de muncă) și ceea ce este plăcut (distragerile și distracția). În trecut, aceste extreme de plictiseală i-au asaltat mai ales pe cei din clasele superioare. Acum este ceva care ne afectează aproape pe toți.

Există, totuși, o altă relație posibilă cu plictiseala și timpul gol, una neînfricată care dă rezultate mult diferite decât frustrarea și evadarea. Se întâmplă după cum urmează: aveți un obiectiv mare pe care doriți să-l atingeți în viața voastră, ceva pe care simțiți că sunteți destinat să îl creați. Dacă atingeți acest obiectiv, vă va aduce o satisfacție mult mai mare decât emoțiile evanescente care vin din diverse diversiuni exterioare. Pentru a ajunge acolo, va trebui să înveți o meserie – să te educi și să dezvolți abilitățile potrivite. Toate activitățile umane implică un proces de stăpânire. Trebuie să înveți diferiții pași și proceduri implicate, trecând la niveluri din ce în ce mai înalte de competență. Acest lucru necesită disciplină și tenacitate - capacitatea de a rezista la activități repetitive, lentoare și anxietate care vine cu o astfel de provocare.

Odată ce porniți pe această cale, se vor întâmpla două lucruri: în primul rând, a avea un obiectiv mai mare vă va ridica mintea din moment și vă va ajuta să îndurați munca grea și grea. În al doilea rând, pe măsură ce devii mai bun la această sarcină sau meșteșug, devine din ce în ce mai plăcut. Vă vedeți îmbunătățirea; vezi conexiuni și posibilități pe care nu le-ai observat înainte. Mintea ta devine absorbită în a o stăpâni în continuare, iar în această absorbție îți uiți toate problemele - fricile pentru viitor sau jocurile urâte ale oamenilor. Dar spre deosebire de diversiune care vine din surse exterioare, aceasta vine din interior. Dezvolti o abilitate pe tot parcursul vieții, genul de disciplină mentală care va servi drept fundament pentru puterea ta.

Pentru a face acest lucru, trebuie să alegeți o carieră sau o meserie care vă entuziasmează într-un fel profund. Nu creați nicio linie de demarcație între muncă și plăcere. Plăcerea ta vine în stăpânirea procesului în sine și în imersiunea mentală pe care o necesită.

În capotă, majoritatea locurilor de muncă disponibile oferă bani puțini și genul de muncă ușoară care nu duce la abilități reale. Chiar și agitația este plictisitoare și nu chiar o cale cu viitor. În fața acestei realități, oamenii pot merge într-una din două direcții – pot căuta să scape de această realitate prin droguri, alcool, activitate de bande sau orice plăcere imediată poate fi avută; sau pot ieși din ciclu prin dezvoltarea unei etici și discipline intense a muncii. Tipurile care merg în a doua direcție au o foame profundă de putere și un sentiment de urgență. Strângerea la călcâiele lor în orice moment este posibilitatea unei vieți de slujbe proaste sau distrageri periculoase. Ei învață singuri să aibă răbdare și să exerseze ceva. Ei au învățat de la început, prin slujba lor sau prin agitație, să îndure perioadele lungi și plictisitoare de timp necesare pentru a stăpâni un proces. Ei nu se plâng și nu caută să scape de această realitate, ci o văd ca pe un mijloc de libertate.

Pentru cei dintre noi care nu creștem într-un astfel de mediu, nu simțim această legătură urgentă între disciplină și putere. Slujbele noastre nu sunt atât de plictisitoare. Într-o zi, ele pot duce la ceva cu adevărat bun, sau așa credem noi. Am dezvoltat ceva disciplină la școală sau la locul de muncă și este suficient. Dar, de fapt, ne amăgim pe noi înșine. De cele mai multe ori locurile noastre de muncă sunt ceva ce înduram; trăim pentru timpul nostru liber și visăm la viitor. Nu suntem angajați în activitatea zilnică a jobului cu puterile noastre mentale depline, deoarece nu este la fel de interesantă ca viața în afara muncii. Dezvoltăm din ce în ce mai puțină toleranță la momentele plictisitoare și la activități repetitive. Dacă ni se întâmplă să ne pierdem locul de muncă sau să dorim altceva, trebuie să ne confruntăm

brusc cu faptul că nu avem răbdarea necesară pentru a face schimbarea potrivită. Înainte de a fi prea târziu, trebuie să ne trezim și să ne dăm seama că puterea și succesul real pot veni doar prin stăpânirea unui proces, care, la rândul său, depinde de un fundament de disciplină pe care îl menținem constant.

Tipurile neînfricate din istorie afișează inevitabil în viața lor o toleranță mai mare decât majoritatea dintre noi pentru sarcini repetitive și plictisitoare. Acest lucru le permite să exceleze în domeniul lor și să-și stăpânească meseria. O parte din acest lucru vine din faptul că vedem de la începutul vieții rezultatele tangibile care vin dintr-o asemenea rigurozitate și răbdare. În acest sens, povestea lui Isaac Newton este deosebit de iluminatoare. La începutul anului 1665 era un student în vârstă de douăzeci și trei de ani la Universitatea Cambridge, pe punctul de a-și susține examenele pentru a deveni savant în matematică, când deodată a izbucnit ciuma la Londra. Moartele au fost îngrozitoare și s-au înmulțit pe zi ce trece; mulți londonezi au fugit în mediul rural unde au răspândit ciuma în lung și în lat. În acea vară, Cambridge a fost forțat să se închidă, iar studenții săi s-au dispersat în toate direcțiile pentru siguranța lor.

Pentru acești studenți, nimic nu ar fi putut fi mai rău. Au fost forțați să trăiască în sate împrăștiate și au experimentat o frică intensă și izolare în următoarele douăzeci de luni, în timp ce ciuma a făcut ravagii în toată Anglia. Mintea lor activă nu avea de ce să se apuce și mulți au înnebunit de plictiseală. Pentru Newton, totuși, lunile ciumei au reprezentat cu totul altceva. S-a întors la casa mamei sale din Woolsthorpe, Lincolnshire. La Cambridge fusese deranjat de o serie de probleme matematice care îl torturau nu numai pe el, ci și pe profesorii săi. A decis că va petrece timpul în Woolsthorpe lucrând la astfel de probleme. Purtase cu el un număr mare de cărți de matematică pe care le acumulase și a început să le studieze în detaliu intens. A trecut peste aceleași probleme, zi de zi, umplând caiete cu calcule nesfârșite.

Când cerul era senin, rătăcea afară și continua aceste gânduri, așezat în livezile de meri din jurul casei. Își ridica privirea la un măr atârnând pe o ramură, de aceeași dimensiune pentru ochi ca și luna de deasupra și se gândea la relația dintre cei doi – ceea ce îl ținea pe unul pe copac și pe celălalt pe orbita pământului – conducându-l la idei despre gravitație. Privind la soare și la efectul său optic asupra a tot ceea ce îl înconjoară, el a început să-și conducă propriile experimente asupra mișcării și proprietăților luminii însăși. Mintea lui curgea în mod natural de la problemele de

geometrie la modul în care totul era legat de mişcare şi mecanică.

Cu cât intra mai adânc în aceste studii, cu atât va vedea mai multe conexiuni şi ar avea perspective bruşte. A rezolvat problemă după problemă, entuziasmul şi impulsul lui crescând pe măsură ce şi-a dat seama de puterile pe care le dezlănţuia în sine. În timp ce ceilalţi erau paralizaţi de frică şi plictiseală, el a trecut toate douăzeci de luni fără să se gândească la ciuma sau la vreo griji pentru viitor. Şi în acel timp, el a creat, în esenţă, matematica, mecanica şi optica moderne. Este, în general, considerată cea mai prolifică, concentrată perioadă a gândirii ştiinţifice din istoria omenirii. Desigur, Isaac Newton poseda o minte rară, dar la Cambridge nimeni nu-l bănuise de asemenea puteri mentale. A fost nevoie de această perioadă de izolare forţată şi muncă repetitivă pentru a-l transforma într-un geniu.

Când ne uităm la cei care ies în evidenţă în istorie, avem tendinţa să ne concentrăm pe realizările lor. Dintr-un astfel de unghi, ne este uşor să fim uimiţi şi să vedem succesul lor ca decurgând din genetică şi poate din nişte factori sociali. Sunt înzestraţi. Nu am putea ajunge niciodată la nivelul lor, sau aşa credem. Dar alegem să ignorăm acea perioadă grăitoare din viaţa lor, când fiecare dintre ei a făcut o ucenicie destul de obositoare în domeniul lor. Ceea ce i-a ţinut în continuare a fost puterea pe care au descoperit-o rapid prin stăpânirea anumitor paşi. Le-au venit brusc intuiţii care ni se par geniale, dar fac de fapt parte din orice proces intens de învăţare.

Dacă ar fi să studiem acea parte a vieţii lor, spre deosebire de legendele în care au devenit mai târziu, am înţelege că şi noi am putea avea o parte sau toată această putere printr-o imersiune răbdătoare în orice domeniu de studiu. Mulţi oameni nu pot face faţă plictiselii pe care aceasta ar putea-o presupune; se tem să înceapă un proces atât de anevoios. Ei preferă distragerile, visele şi iluziile lor, fără să conştientizeze niciodată plăcerile superioare care sunt acolo pentru cei care aleg să se stăpânească pe ei înşişi şi un meşteşug.

Cheile pentru neînfricare

TOATE NECAJURILE OMULUI VIN DIN A NU ŞTI CUM SĂ SĂ ŞTEAŢI SINGUR ÎN CAMERE .

— Blaise Pascal

Pe măsură ce copiii învață limba, toți trecem prin același proces. La început experimentăm un nivel de frustrare – avem dorințe și nevoi pe care dorim să le exprimăm, dar ne lipsesc cuvintele. Încet, luăm fraze și absorbim modele de vorbire. Acumulăm vocabular, cuvânt cu cuvânt. Unele dintre acestea sunt plictisitoare, dar suntem impulsionați de curiozitatea noastră intensă și de foamea noastră de cunoaștere. La un moment dat atingem un nivel de fluență în care putem comunica atât de repede pe cât credem. În curând nu trebuie să ne gândim deloc – cuvintele vin de la sine și, uneori, când suntem inspirați, ele curg din noi în moduri pe care nici măcar nu le putem explica. Învățarea unei limbi – a noastră sau a uneia străine – implică un proces care nu poate fi evitat. Nu există comenzi rapide.

Învățarea limbajului stabilește modelul pentru toate activitățile umane – pur intelectuale sau fizice. Pentru a stăpâni un instrument muzical sau un joc, începem de la cel mai scăzut nivel de competență. Jocul pare plictisitor deoarece trebuie să învățăm regulile și să jucăm la un nivel simplu. Ca și în cazul învățării limbii, ne simțim frustrați. Îi vedem pe alții cântând bine și ne imaginăm cum s-ar putea simți asta, dar suntem blocați în acest mod de exersare obositoare și repetiție. Într-un astfel de moment, fie cedăm frustrării noastre și renunțăm la proces, fie procedăm, intuind puterea care se află chiar după colț. Încet, capacitatea noastră crește și frustrarea scade. Nu trebuie să ne gândim atât de mult; suntem surprinși de fluența și conexiunile noastre care ne vin într-o clipită.

Odată ce atingem un anumit nivel de măiestrie, vedem că există niveluri și provocări mai înalte. Dacă suntem disciplinați și răbdători, continuăm. La fiecare nivel superior, ne așteaptă noi plăceri și intuiții – care nici măcar nu eram bănuite când am început. Putem duce asta atât de departe cât vrem – în orice activitate umană există întotdeauna un nivel superior la care putem aspira.

Timp de mii de ani, acest concept de învățare a fost o parte elementară a înțelepciunii practice. A fost încorporat în conceptul de a stăpâni un meșteșug.

Supraviețuirea umană depindea de construcția de instrumente, clădiri, nave și multe altele. Pentru a le construi bine, o persoană trebuia să învețe meșteșugul, petrecând ani de zile ca ucenic, avansând pas cu pas. Odată cu apariția tiparului și a cărților care puteau fi distribuite pe scară largă, această disciplină și răbdare au fost apoi aplicate educației - pentru a dobândi în mod oficial cunoștințe. Cei care se dădeau drept oameni care posedau învățare,

fără anii de acumulare de cunoștințe, erau considerați șarlatani și șarlatani, de disprețuit.

Astăzi, însă, am ajuns într-un punct periculos în care această înțelepciune elementară este uitată. O mare parte din aceasta se datorează laturii distructive a tehnologiei. Cu toții înțelegem beneficiile sale imense și puterea pe care ne-a adus-o. Dar cu viteza intensă și ușurința cu care putem obține ceea ce ne dorim, a evoluat un nou model de gândire. Suntem prin fire creaturi ale nerăbdării. Întotdeauna ne-a fost greu să ne dorim ceva și să nu avem capacitatea de a obține. Viteza crescută a tehnologiei accentuează acest aspect copilăresc al caracterului nostru. Acumularea lentă de cunoștințe pare inutil de plictisitoare. Învățarea ar trebui să fie distractivă, rapidă și ușoară. Pe Internet putem face conexiuni instantanee, derulând suprafața de la un subiect la altul. Ajungem să prețuim amploarea cunoștințelor mai degrabă decât profunzimea, puterea de a ne deplasa aici sau acolo, mai degrabă decât să săpăm mai adânc la sursa unei probleme și să aflăm cum merg lucrurile.

Ne pierdem simțul procesului. Într-o astfel de atmosferă, șarlatanii răsar ca buruienile. Ele oferă mitul vechi al transformării rapide – scurtătura către putere, frumusețe și succes – sub formă de cărți, CD-uri, seminarii, „secrete" străvechi readuse la viață. Și găsesc multe ventuze de care să pradă.

Acest nou model de gândire și de învățare nu este progres. Ea creează un fenomen pe care îl vom numi „scurtcircuit". Pentru a ajunge la sfârșitul a ceva, pentru a stăpâni un proces, necesită timp, concentrare și energie. Când oamenii sunt atât de distrași, mintea lor se mișcă constant de la un lucru la altul, devine din ce în ce mai dificil să vă mențineți concentrarea asupra unui lucru pentru câteva ore, darămite luni și ani. Sub această influență, mintea va avea tendința de a scurtcircuita; nu va putea merge până la sfârșitul unei sarcini. Va dori să treacă la altceva care pare mai atrăgător. Devine greu să faceți bine lucrurile atunci când focalizarea este întreruptă – motiv pentru care găsim o creștere treptată a produselor care sunt defectuoase, realizate cu din ce în ce mai puțină atenție la detalii.

Înțelegeți: adevăratul secret, adevărata formulă pentru putere în această lume, constă în acceptarea realității urâte că învățarea necesită un proces, iar acest lucru, la rândul său, necesită răbdare și capacitatea de a îndura munca grea. Nu este sexy sau seducător la prima vedere, dar acest adevăr se bazează pe ceva real și substanțial - o înțelepciune veche care nu va fi niciodată răsturnată. Cheia este nivelul dorinței tale. Dacă sunteți cu adevărat după putere și măiestrie, atunci veți absorbi această idee profund și

o veți grava în minte: nu există scurtături. Nu vei avea încredere în orice este rapid și ușor. Vei putea suporta primele luni de travaliu plictisitor, repetitiv, pentru ca ai un obiectiv general. Acest lucru vă va împiedica să scurtcircuitați, să știți multe lucruri, dar să nu stăpâniți niciunul dintre ele. În cele din urmă, ceea ce vei face cu adevărat este să te stăpânești pe tine însuți – nerăbdarea ta, teama de plictiseală și de timp liber, nevoia ta de distracție și distracție constantă.

Următoarele sunt cinci strategii principale pentru dezvoltarea relației adecvate cu procesele.

PROGRESUL PRIN ÎNCERCARE ȘI EROARE

Bazându-se pe luptele sale de stradă din adolescență, Jack Johnson a avut sentimentul că ar putea deveni într-o zi un mare boxer. Dar era negru și sărac, prea sărac pentru a-și permite un antrenor. Și astfel, în 1896, la vârsta de optsprezece ani, a început un proces destul de remarcabil. A căutat orice luptă imaginabilă pe care ar putea-o avea în ring, cu orice fel de adversar. La început a suferit niște bătăi groaznice de la boxeri care l-au folosit ca material de sparring. Dar întrucât aceasta era singura lui formă de educație, a învățat repede să devină cât mai evaziv, să prelungească luptele pentru a putea învăța.

La acea vreme, luptele puteau dura douăzeci de runde, iar scopul lui Johnson a fost întotdeauna să le tragă la maximum. În acel timp își va studia cu atenție adversarii. El a observat cum unele tipuri s-ar mișca în modele familiare și cum altele și-au telegrafat loviturile. Le putea clasifica după privirea din ochi și limbajul trupului. A învățat să provoace pe unii la furie pentru a putea studia reacțiile lor; pe alții i-a adormit cu un stil calm, să vadă și efectele acestui lucru.

Metoda lui Johnson a fost destul de dureroasă – însemna cincisprezece până la douăzeci de atacuri pe an. A suferit nenumărate lovituri dure. Chiar dacă putea să-și doboare majoritatea adversarilor, a preferat să fie evaziv și să învețe la locul de muncă. Aceasta însemna să aud batjocuri nesfârșite din partea publicului în mare parte alb că era un laș. Încet, însă, a început să dea roade. S-a confruntat cu o asemenea varietate de dușmani, încât a devenit abil să recunoască stilul lor particular în momentul în care a început lupta. Le putea simți slăbiciunile și când anume ar trebui să se mute pentru a ucide. S-a obișnuit – mental și fizic – cu ritmul unei lupte lungi și istovitoare. El a căpătat o senzație intuitivă pentru spațiul ringului de box în sine și cum să

manevreze și să-și epuizeze adversarii pe parcursul a douăzeci de runde. Mulți dintre ei au mărturisit mai târziu că el părea să aibă capacitatea de a le citi gândurile; a fost mereu cu un pas înainte. Urmând această cale, în câțiva ani, Johnson s-a transformat în campionul mondial la categoria grea și cel mai mare luptător al erei sale.

De prea multe ori conceptul nostru de învățare este să absorbim ideile din cărți, să facem ceea ce ne spun alții și poate să facem niște exerciții controlate. Dar acesta este un concept incomplet și înfricoșător de învățare — rupt de experiența practică. Suntem creaturi care facem lucruri; nu ne imaginăm pur și simplu. Pentru a stăpâni orice proces trebuie să înveți prin încercare și eroare. Experimentezi, primești niște lovituri puternice și vezi ce funcționează și ce nu funcționează în timp real. Vă expuneți pe voi înșivă și munca voastră controlului public. Eșecurile tale sunt încorporate în sistemul tău nervos; nu vrei să le repeți. Succesele tale sunt legate de experiența imediată și te învață mai multe. Ajungi să respecți procesul într-un mod profund pentru că vezi și simți progresul pe care îl poți face prin practică și muncă constantă. Luat suficient de departe, obțineți o senzație cu vârful degetului pentru ceea ce trebuie făcut, deoarece cunoștințele dvs. sunt legate de ceva fizic și visceral. Și a avea o astfel de intuiție este punctul suprem al stăpânirii.

Stăpânește CEVA SIMPLU

Adesea avem un sentiment general de nesiguranță pentru că nu am stăpânit niciodată cu adevărat nimic în viață. În mod inconștient, ne simțim slabi și niciodată la îndemână. Înainte de a începe ceva, simțim că vom eșua. Cel mai bun mod de a depăși acest lucru o dată pentru totdeauna este să atacăm această slăbiciune frontal și să ne construim un model de încredere. Și acest lucru trebuie făcut abordând mai întâi ceva simplu și de bază, dându-ne un gust pentru puterea pe care o putem avea.

Demostene – una dintre cele mai mari personalități politice din Atena antică – a urmat o astfel de cale, hotărât să-și învingă teama intensă de a vorbi în public. În copilărie, era fragil și nervos. Vorbea cu o bâlbâială și părea mereu fără suflare. Era mereu ridiculizat. Tatăl său murise când era tânăr, lăsându-i o sumă frumoasă de bani, dar tutorii lui i-au furat repede pe toți. A decis să devină avocat și, în cele din urmă, să-i ducă singur pe făptași în judecată. Dar un avocat trebuia să fie un vorbitor elocvent și a fost un eșec abisal la asta. El a decis că va renunța la lege – părea prea dificil. Cu

puținii bani pe care îi avea, se retragea din lume și încerca să-și stăpânească cumva impedimentul de vorbire. Cel puțin atunci ar putea prelua un fel de carieră publică.

Și-a construit un studiu subteran unde putea să practice singur. Și-a bărbierit jumătate din cap ca să-i fie prea rușine să iasă în public. Pentru a-și depăși bâlbâiala, a mers pe plajă cu gura plină de pietricele, forțându-se să vorbească fără oprire, mai tare și mai puternic decât valurile. A scris discursuri pe care apoi le-a recitat în timp ce alerga pe pante abrupte, pentru a dezvolta tehnici de respirație mai bune. A instalat o oglindă în biroul său, permițându-i să-și monitorizeze îndeaproape înfățișarea feței în timp ce declara. Avea să se angajeze în conversații cu vizitatorii casei lui și să evalueze modul în care fiecare cuvânt sau intonație i-ar afecta. Într-un an de practică atât de dedicată, el a eliminat complet bâlbâiala și se transformase într-un orator mai mult decât adecvat. La urma urmei, a decis să revină la drept. Cu fiecare nou caz câștigat, încrederea lui a urcat la noi culmi.

Înțelegând valoarea practicii, el a lucrat apoi la îmbunătățirea susținerii discursurilor sale. Încet, s-a transformat în oratorul suprem al Atenei antice. Această nouă încredere s-a tradus în tot ceea ce a făcut. A devenit o figură politică de frunte, renumit pentru neînfricarea sa în fața oricărui dușman.

Când îți faci timp pentru a stăpâni un proces simplu și a depăși o nesiguranță de bază, îți dezvolți anumite abilități care pot fi aplicate la orice. Vedeți instantaneu recompensa care vine din răbdare, practică și disciplină. Ai sentimentul că poți aborda aproape orice problemă în același mod. Îți creezi un model de încredere care va continua să crească.

INTERNALIZA REGULILE JOCULUI

În calitate de student la drept la Universitatea Howard la începutul anilor 1930, Thurgood Marshall a putut contempla multe nedreptăți pe care negrii le-au trăit în Statele Unite, dar cea care a ars în el cel mai profund a fost inegalitățile vaste în educație. Făcuse un tur de Sud în misiuni de investigare pentru NAACP și văzuse direct calitatea abisală a școlilor deosebite pentru negri. Și el însuși simțise această nedreptate. Își dorise să meargă la Universitatea din Maryland, lângă casa lui – avea o facultate de drept excelentă. Dar studenții de culoare nu au fost admiși acolo, indiferent de dosarul lor academic. Ei erau îndreptați către universități negre precum Howard, care la acea vreme erau inferioare. Marshall a promis că într-o zi, într-un fel, va ajuta la dezmembrarea acestui sistem nedrept.

După absolvirea de la Howard, în 1933, s-a confruntat cu o decizie

crucială pentru viitorul său. I se oferise o bursă la Universitatea Harvard pentru a studia pentru o diplomă avansată în drept. Aceasta a reprezentat o oportunitate incredibilă. Și-a putut să-și creeze o poziție bună în lumea academică și să-și promoveze ideile în diferite reviste. Era, de asemenea, mijlocul Depresiunii, iar locurile de muncă pentru oamenii de culoare erau puține și îndepărtate; o diplomă de la Harvard i-ar asigura un viitor prosper. Dar ceva l-a împins pe Marshall în direcția opusă; a decis, în schimb, să înființeze un cabinet privat în Baltimore și să învețe de la bază cum funcționa sistemul de justiție. La început i s-a părut o decizie prostească – avea puțină treabă și datoriile îi creșteau. Cele câteva cazuri pe care le-a avut, le-a pierdut și nu și-a dat seama de ce. Sistemul de justiție părea să aibă propriile reguli și coduri la care el nu avea acces.

Marshall a decis să folosească o strategie unică pentru a depăși acest lucru. În primul rând, s-a asigurat că brief-urile sale juridice sunt capodopere de cercetare și detaliu, fără erori sau ștersături. Și-a propus să se îmbrace întotdeauna în cel mai profesionist mod și să acționeze cu cea mai mare curtoazie, fără să pară să se încline și să zgârie. Cu alte cuvinte, nu a dat nimănui cel mai mic pretext pentru a judeca împotriva lui. În acest fel, a dezamorsat suspiciunea, a început să câștige câteva cazuri și a câștigat intrarea în lumea avocaților albi. Acum a studiat acea lume îndeaproape. A văzut importanța anumitor conexiuni și prietenii, rețele de energie despre care nu știa până acum. El a recunoscut că anumiți judecători necesită un anumit tratament. A învățat să vorbească limba și să se potrivească social cât a putut de bine. El a aflat că, în cele mai multe cazuri, cel mai bine era să argumenteze pe puncte de procedură îngustă, mai degrabă decât pe concepte mari.

Știind să manevreze în cadrul acestor reguli și convenții, a început să câștige tot mai multe cazuri. În 1935, el a preluat Universitatea din Maryland în numele unui student de culoare căruia i-a fost refuzată admiterea la facultatea de drept și a câștigat. De atunci, și-a folosit cunoștințele pentru a prelua toate formele de segregare din sistemul educațional, culminând în 1954 cu cel mai mare triumf al său dintre toate, argumentând în fața Curții Supreme a SUA cazul cunoscut sub numele de *Brown v. Board of Education.* Decizia instanței în favoarea sa a pus capăt efectiv oricărei baze pentru segregarea educațională în Statele Unite. Ceea ce Marshall (care avea să devină mai târziu primul afro-american numit la Curtea Supremă) învățase scufundându-se în sistemul de justiție controlat de albi din timpul său este că procesul social este la fel de important ca și cel

legal sau tehnic. Acesta nu era ceva predat la facultatea de drept și totuși învățarea lui a fost cheia capacității sale de a funcționa în cadrul sistemului și de a promova cauza pentru care lupta.

Înțelegeți: atunci când intrați într-un grup ca parte a unui loc de muncă sau a unei cariere, există tot felul de reguli care guvernează comportamentul - valori de bine și de rău, rețele de putere care trebuie respectate, modele care trebuie urmate pentru o acțiune de succes. Dacă nu le observi cu răbdare și nu le înveți bine, vei face tot felul de greșeli fără să știi de ce sau cum. Gândiți-vă la abilitățile sociale și politice ca la un meșteșug pe care trebuie să îl stăpâniți la fel de bine ca oricare altul. În faza inițială a uceniciei, trebuie să faci așa cum a făcut Marshall și să-ți anulezi culorile. Scopul tău aici nu este să impresionezi oamenii cu strălucirea ta, ci să înveți aceste convenții din interior. Urmăriți-vă greșelile de spus pe care le-au făcut alții în grup și pentru care au plătit un preț, ceea ce va dezvălui anumite tabuuri în cadrul culturii. Cu o cunoaștere aprofundată a acestor reguli poți începe să le manevrezi în scopul tău. Dacă te confrunți cu un sistem nedrept și corupt, este mult mai eficient să-i înveți codurile din interior și să-i descoperi vulnerabilitățile. Știind cum funcționează, îl puteți demonta pentru totdeauna.

ADAPTĂ-ȚI CU DETALII

Ca tânăr student-artist în Italia de la sfârșitul secolului al XV-lea, Michelangelo a trebuit să se confrunte cu o limitare personală. Avea concepte mărețe despre lucrurile pe care dorea să le picteze și să le sculpteze, dar nu și priceperea necesară. S-a uitat la capodoperele altor artiști și a dorit ca propria sa lucrare să aibă o aură și un efect similar, dar a fost frustrat de planeitatea și convenționalitatea a ceea ce a creat.

A încercat un experiment: a început să copieze capodoperele sale preferate până la cea mai mică lovitură de pensulă și a descoperit că efectul pe care îl admirase atât de mult era încorporat în anumite detalii – felul în care acești artiști au reușit să facă ca figurile sau peisajele să prindă viață prin atenția lor intensă la punctele fine. Și așa a început o ucenicie remarcabilă în meșteșugul său, care avea să dureze tot restul vieții și să-i schimbe complet modul de a gândi.

În crearea sculpturilor sale, a devenit obsedat de structura osoasă, dar cărțile și tehnicile pe acest subiect păreau îngrozitor de inadecvate. A

început să disece cadavrele umane, unul după altul. Acest lucru i-a dat o senzație profundă pentru anatomia umană, pe care acum o putea reproduce în opera sa. A dezvoltat un interes pentru textura, modul în care fiecare tip de țesătură s-ar plia în felul său. A lucrat la perfecționarea reproducerii hainelor. El a extins aceste studii de detaliu la animale și la modul în care se mișcau. Când a fost însărcinat să realizeze piesele sale mai mari, a evitat acea veche tentație de a începe cu un concept măreț – în schimb s-a uitat la materialul cu care urma să lucreze, spațiul, figurile individuale care l-ar putea cuprinde și de acolo va concepe forma și efectul general. În această atenție intensă la detalii, Michelangelo părea să fi descoperit secretul pentru a-și face figurile să prindă viață într-un mod care a depășit orice alt artist al timpului său.

Adesea, atunci când începeți un proiect de orice fel, acesta este de la capătul greșit. Ai tendința să te gândești mai întâi la ceea ce vrei să realizezi, imaginându-ți gloria și banii pe care ți-o vor aduce dacă reușești. Apoi procedați pentru a face ca acest concept să prindă viață. Dar pe măsură ce mergi înainte, de multe ori pierzi răbdarea, pentru că pașii mici pentru a ajunge acolo nu sunt nici pe departe la fel de incitanți precum viziunile ambițioase din capul tău. Trebuie să încercați în schimb abordarea opusă, care poate duce la rezultate foarte diferite. Ai un proiect pe care vrei să-l aduci la viață, dar începi prin a te cufunda în detaliile subiectului sau domeniului. Te uiți la materialele cu care trebuie să lucrezi, la gusturile publicului țintă și la cele mai recente progrese tehnice în domeniu. Îți face plăcere să mergi din ce în ce mai adânc în aceste puncte fine – cercetarea ta este intensă. Din aceste cunoștințe, modelezi proiectul în sine, întemeindu-l în realitate, mai degrabă decât în concepte aerisite din capul tău. Operarea în acest fel vă ajută să vă încetiniți mintea și să vă dezvoltați răbdarea pentru munca detaliată, o abilitate esențială pentru a stăpâni orice meșteșug.

REDESCOPERȚI-VĂ PERSISTENTĂ NATURALĂ Aceasta este dilema cu care ne confruntăm cu toții: pentru a realiza ceva care merită în viață, în general, durează ceva timp, adesea în blocuri de ani. Dar suntem creaturi cărora le este foarte greu să gestioneze perioade atât de lungi. Suntem cufundați în zi cu zi; emoțiile noastre fluctuează cu fiecare întâlnire. Avem dorințe imediate pe care muncim constant pentru a le satisface. În acea perioadă lungă de timp în care avem nevoie pentru a atinge un scop, suntem asaltați de o mie de distrageri și ispite care par mai interesante. Ne pierdem din vedere

obiectivele și ajungem să urmăm un ocol. Aceasta este sursa multor eșecuri din viața noastră.

Pentru a te forța să treci peste orice obstacol sau tentație, trebuie să fii perseverent. În copilărie, toți aveam această calitate pentru că eram singuri ; trebuie pur și simplu să redescoperi și să redezvolti această trăsătură de caracter. În primul rând, trebuie să înțelegi rolul pe care nivelul tău de energie îl joacă în stăpânirea unui proces și în realizarea unui lucru. Dacă îți asumi obiective suplimentare sau sarcini noi, concentrarea ta va fi întreruptă și nu vei atinge niciodată ceea ce ți-ai dorit în primul rând. Nu poți persista pe două sau trei căi, așa că evită acea ispită. În al doilea rând, încercați să despărțiți lucrurile în blocuri mai mici de timp. Aveți un obiectiv mare, dar există pași de-a lungul drumului și pași în cadrul pașilor. Acești pași reprezintă luni în loc de ani. Atingerea acestor obiective mai mici vă oferă un sentiment de recompensă și progres tangibil. Acest lucru vă va face mai ușor să rezistați oricăror diversiuni de-a lungul drumului și să continuați fără teamă. Ține minte: orice va face loc unui atac susținut și persistent din partea ta.

Inversarea perspectivei

În general, trăim plictiseala ca pe ceva dureros și care trebuie evitat cu orice preț. Din copilărie ne dezvoltăm obiceiul de a căuta imediat o activitate care să distrugă sentimentul. Dar această activitate, dacă se repetă destul de des, devine și ea plictisitoare. Așa că pentru întreaga noastră viață trebuie să căutăm și să căutăm noi distracții – noi prieteni, noi tendințe de care să ne agățăm, noi forme de divertisment, noi religii sau cauze în care să credem. Această căutare ne-ar putea conduce să ne schimbăm cariera și să ne pună pe calea șerpuirii ici și colo, în căutarea a ceva care să atenueze senzația. Dar, în toate aceste cazuri, rădăcina problemei nu este plictiseala în sine, ci relația noastră cu aceasta.

Încercați să priviți plictiseala din perspectiva opusă - ca un apel pentru a vă încetini, pentru a înceta să căutați distrageri nesfârșite. Acest lucru ar putea însemna să te forțezi să petreci timp singur, depășind acea incapacitate copilărească de a sta nemișcat. Când treci printr-o astfel de plictiseală auto-impusă, vei descoperi că mintea ta se îndreaptă în viteză – gânduri noi și neașteptate vor veni la tine pentru a umple golul. Pentru a te simți inspirat trebuie mai întâi să experimentezi un moment de gol. Folosiți astfel de

momente pentru a evalua ziua care a trecut, pentru a măsura încotro vă îndreptați. Este o ușurare să nu simți acea nevoie constantă de divertisment exterior.

La un nivel superior al acestei reeducari, s-ar putea sa alegi o carte pentru a-ti depasi plictiseala, dar in loc ca lectura sa fie un proces pasiv de diversiune, il angajezi activ pe autor intr-o cearta sau o discutie, facand ca cartea sa prinda viata in capul tau. Într-un alt moment, te apuci de o activitate secundară – culturală sau fizică – care necesită un proces repetitiv pentru a stăpâni. Descoperi un efect calmant în elementul repetitiv în sine. În acest fel, plictiseala devine marele tău aliat. Te ajută să încetinești lucrurile, să dezvolți răbdarea și autodisciplina. Prin acest proces vei putea rezista momentelor goale inevitabile ale vietii si le vei transforma in propriile tale placeri private.

ACUM SUNT...PERSOANE CARE PREFERĂ SĂ PIERĂ DECÂT MUNCĂ FĂRĂ PLĂCERE DE MUNCĂ; SUNT ALEGĂȚI...ȘI NU AU UTILIZARE PENTRU RECOMPENSE AMPLICE DACĂ MUNCA NU ESTE EȘASA RECOMPENSA A RECOMPENIILOR.. NU SE TEME DE PLITECIS CÂT DE MUNCĂ FĂRĂ PLACERE; Într-adevăr, AU NEVOIE DE MULTĂ PLICTIS DACĂ MUNCA LOR ESTE SĂ REUSĂ. PENTRU...TOATE DUHURILE INVENTIVĂ, Plictiseala ESTE ACEA „ACALARE" DEZAGRADĂ A SUFLETULUI CARE PRECEDEAZA O VOIE FERICITĂ ȘI VÂNTURI VOSE.

—Friedrich Nietzsche

CAPITOLUL 9

Împingeți dincolo de limitele voastre — Încrederea în sine

SIMTUL TĂU CINE EȘTI VA DETERMINA ACȚIUNILE VOASTRE ȘI CE CE SĂȘȘIȚI ÎN VIAȚĂ. DACĂ ȚI VEDEȚI ASPIRARE LIMITĂ, CĂ ESTI MAI NEAJUTAT ÎN FAȚĂ A ATATEOR DIFICULTĂȚI, CĂ ESTE MAI BUN SĂ ȚINEȚI AMBIȚIILE JOASE, ATUNCI VEI PRIMI PUCINUL LA CARE ȚI AȘTEPȚI. CUNOSCÂND ACEASTA DINAMICĂ, TREBUIE SĂ ȚI ENTRENAȚI PENTRU OPUȘUL — CEREȚI MAI MULT, ȚINTIȚI ÎNLT ȘI CREDEȚI CĂ EȘTI DESTINAT CEVA CEVA MARE. SIMPȚUL TĂU DE VALORARE DE SINE VENE SINGUR DE LA VOI — NICIODATĂ PĂRREA ALȚILOR. CU O ÎNCREDERE ÎN CREȘTERE ÎN CAPACITĂȚILE DVS., VEȚI ASUMA RISCURI CARE VA MĂRȘTEȘTE ȘANSELE DE SUCCES. OAMENII ÎI URMEAZĂ PE CEI CARE ŞTIU UNDE MERGE, DECI CULTIVAȚI UN AER DE SIGURANȚĂ ȘI ÎNDRĂZNEAZĂ.

Ambiția lui Hustler

Permiteți-mi să vă subliniez că LIBERTATEA NU ESTE CEVA PE CARE NIMENI POATE FI DAT; LIBERTATEA ESTE CEVA OAMENII IAU ȘI OAMENII SUNT LIBERAȚI CÂT VREI.

— James Baldwin

Mama lui Curtis Jackson, Sabrina, a avut o ambiție puternică în viața ei - să facă cumva suficienți bani pentru a-i muta pe ea și pe fiul ei departe de capotă. Îl avusese pe Curtis când avea cincisprezece ani, iar singurul mijloc rezonabil la acea vârstă pentru a face bani buni era traficul de droguri. A fost o viață deosebit de periculoasă pentru o femeie hustler, așa că și-a construit o prezență intimidantă pentru a se proteja. Era mai dură și mai neînfricată decât mulți dintre dealerii bărbați. Singurul ei punct slab era fiul ei – ea dorea o soartă diferită pentru el decât stăpânirea. Pentru a-l adăposti de viața pe care o ducea, l-a pus să stea cu părinții ei în Southside Queens. Cât de des se putea prezenta cu cadouri pentru băiat și pentru a-l ține cu ochii pe el. Într-o zi în curând se vor muta într-un loc mai bun.

Ca parte a unui drog de vită, Sabrina a fost ucisă la vârsta de douăzeci și trei de ani și, din acel moment, se părea că soarta lui Curtis în această lume fusese pecetluită. Acum era în esență singur – fără părinți sau mentor adevărat care să-i dea un sentiment de direcție. Părea aproape sigur că următorul scenariu se va juca de la sine: va merge în derivă spre viața de pe străzi. Pentru a-și dovedi duritatea, va trebui în cele din urmă să recurgă la violență și criminalitate. Avea să-și găsească drumul în sistemul închisorii și probabil că s-ar întoarce pentru câteva perioade. Viața lui avea să se limiteze practic la acest cartier și, pe măsură ce creștea, putea apela la droguri sau alcool pentru a-l ajuta sau, în cel mai bun caz, la o serie de slujbe ușoare.

Toate statisticile privind copiii fără părinți care cresc într-un astfel de mediu au indicat acest viitor limitat și sumbru.

Și totuși, în mintea lui, ceva cu mult diferit lua formă. Cu mama plecată, a petrecut din ce în ce mai mult timp singur și a început să se răsfețe cu fantezii care l-au purtat cu mult dincolo de cartierul său. El se vedea ca un lider, poate în afaceri sau în război. A vizualizat în detaliu locurile în care avea să locuiască, mașinile pe care avea să le conducă, lumea exterioară pe care avea să o exploreze într-o zi. A fost o viață de libertate și posibilități. Dar acestea nu erau simple fantezii – erau reale; erau destinate să se întâmple. Le putea vedea clar. Cel mai important, el a simțit că mama lui are grijă de el – energia și ambiția ei erau acum în interiorul lui.

Destul de ciudat, el avea să-i calce pe urme cu același plan – să se grăbească și să iasă din joc. Pentru a evita soarta ei, el și-a forțat o convingere intensă că nimic nu l-ar putea opri – nici o împușcătură, planurile altor hustlers sau poliția. Aceste străzi nu l-ar îngrădi.

În mai 2000, Curtis (cunoscut acum ca 50 Cent) a supraviețuit cumva celor nouă gloanțe pe care un asasin angajat le pompase în corpul său. Momentul atacului fusese deosebit de emoționant – după ani de zgomot pe străzi și în muzică, primul său album era pe cale să apară. Dar apoi, după filmări, Columbia Records a anulat albumul și l-a renunțat de la casa de discuri. Ar trebui să o ia de la capăt. În lunile care au urmat, în timp ce stătea întins în pat recuperându-se de la răni, a început să se reconstruiască mental, la fel cum făcuse după uciderea mamei sale. Văzu în mintea lui, în detalii și mai proaspete ca niciodată, calea pe care ar fi trebuit să o urmeze acum. El avea să cucerească lumea rap-ului cu o campanie mix-tape pe care nimeni nu a mai văzut-o până acum. Ar proveni din energia lui intensă, persistența lui, sunetul și mai dur pe care l-ar crea și imaginea pe care și-ar proiecta acum despre un gangsta indestructibil.

În decurs de un an de la filmare, era pe cale să transforme această viziune în realitate. Primele sale cântece au ieșit în stradă și au creat senzație. Pe măsură ce progresa pe această cale, însă, a văzut un impediment foarte mare care încă îi bloca calea: asasinii căutau să termine treaba și puteau să apară în orice moment. Fifty a fost forțat să păstreze un profil scăzut și să rămână pe fugă, dar acest sentiment de a fi vânat era intolerabil. El nu avea să trăiască în acest fel, așa că a decis că ceea ce avea nevoie era un grup de discipoli strâns uniți care să-l ajute să-l protejeze și să-și

depășească sentimentul de izolare.

Pentru ca acest lucru să devină realitate, le-a spus prietenilor săi cei mai apropiați să convoace o întâlnire în casa bunicilor săi din Southside Queens. Urmau să-i invite pe cei mai fervenți fani ai săi din cartier – tinerii despre care știau că sunt loiali și de încredere. Și toți ar trebui să aducă arme pentru a ajuta la asigurarea străzii înainte să apară Fifty.

Când Fifty a intrat în sfârșit în sufrageria casei bunicilor săi în ziua întâlnirii, a putut simți energia și entuziasmul. Spațiul era plin de peste douăzeci de tineri, toți gata să-și îndeplinească dorința. A început prin a le picta viziunea sa precisă asupra viitorului. Muzica lui era acum fierbinte, dar avea să devină mult mai fierbinte. În încă doi ani, era sigur că va obține un contract major de discuri. În capul lui, putea deja să audă melodiile pentru primul său disc, să vizualizeze coperta și conceptul general - urma să fie povestea vieții lui. Acest disc, i-a asigurat el, va fi un succes astronomic, pentru că găsise un fel de formulă pentru a crea și a comercializa melodii de succes. El nu era vedeta obișnuită de rap, a explicat el. Nu era în asta pentru bling sau atenție, ci pentru putere. Ar lua banii din vânzările de discuri pentru a-și înființa propriile afaceri. Acesta era destinul — totul în viața lui trebuia să se întâmple așa cum s-a întâmplat, inclusiv tentativa de asasinat, inclusiv această întâlnire în acea după-amiază.

Avea de gând să creeze un imperiu de afaceri și voia să le ia pe toate cu el. Orice ar fi vrut oricare dintre ei, el va oferi, atâta timp cât se dovedeau de încredere și împărtășeau simțul său de scop. Ar putea fi rapperi de la casa de discuri pe care o va înființa sau road manageri pentru turneele sale; sau ar putea să meargă la facultate și să obțină o diplomă — ar plăti pentru tot. Sunteți ca haita mea de lupi, a explicat el, dar nimic din toate astea nu se va întâmpla dacă lupul alfa este ucis. Ceea ce le-a cerut a fost ajutorul lor – pentru a asigura securitatea, pentru a-l menține în legătură cu ceea ce se întâmpla pe străzi și pentru a face o parte din treaba pentru promovarea și distribuirea casetelor sale mixte. Avea nevoie de adepți și îi alesese.

Aproape toți au fost de acord cu propunerea, iar în anii care au urmat mulți dintre ei au rămas mai departe pentru a câștiga poziții importante în imperiul său în expansiune. Și dacă s-au oprit vreodată să se gândească la asta, era ciudat cât de aproape
viitorul ajunsese să semene cu tabloul pe care îl pictase cu atâția ani în urmă.

Până în 2007, după succesul extraordinar al primelor sale două discuri, Fifty

a început să simtă o problemă care se profilează la orizont. Crease o imagine pentru public, un mit Fifty care se concentra pe prezența sa dură și amenințătoare și pe indestructibilitatea lui. Acest lucru a fost proiectat în videoclipurile și interviurile sale, precum și în fotografiile cu el cu strălucirea și tatuajele sale. Cea mai mare parte a fost reală, dar totul a fost intensificat pentru un efect dramatic. Această imagine îi adusese multă atenție, dar se transforma într-o capcană elaborată. Pentru a le dovedi fanilor săi că era încă același Fifty, ar trebui să continue să crească antea, angajându-se în mai multe și mai scandaloase. Nu-și putea permite să pară că se moale. Dar nu mai era real *pentru el* . Trecuse la o viață diferită și a rămâne înrădăcinat în această imagine trecută s-ar dovedi a fi limita supremă a libertății sale. Va fi prins în trecut și prizonierul imaginii pe care și-o crease. Totul avea să devină învechit, iar popularitatea lui ar scădea.

În fiecare fază a vieții sale, se trezise provocat de un obstacol aparent de netrecut – supraviețuirea pe străzi fără părinți care să-l ghideze, ținându-se departe de violența și timpul în închisoare, eludând asasinii pe călcâie etc. Dacă într-un moment s-ar fi îndoit de el însuși sau ar fi acceptat limitele normale ale mobilității sale, ar fi fost mort sau neputincios, ceea ce era la fel de bun în mintea lui. Ceea ce îl salvase în fiecare caz a fost intensitatea ambiției și a încrederii în sine.

Acum nu era momentul să ne mulțumești sau să ai îndoieli cu privire la viitor. Ar trebui să se transforme din nou. I-ar fi eliminat tatuajele semnăturii; poate că și-ar schimba din nou numele. El avea să creeze o nouă imagine și un mit care să se potrivească în această perioadă a vieții sale - parțial mogul de afaceri, parțial broker de putere, retrăgându-se încet de ochii publicului și făcându-și mușchii în culise. Acest lucru ar surprinde publicul, l-ar ține cu un pas înaintea așteptărilor lor și ar elimina încă o barieră în calea libertății sale. Reinventarea în acest fel ar fi inversarea finală a destinului care părea să-l aştepte după moartea mamei sale.

Abordarea fără frică

OPINIA TA DESPRE TINE DEVINE REALITATEA TA. DACA AI TOATE ACESTE INDOIRI, ATUNCI NIMENI NU VA CREDE IN TINE SI TOTUL VA MERGE GREUT. DACĂ GANDEȚI OPPUTUL, SE VA ÎNTÂMPLA OPPUTUL. E AȘA DE SIMPLU.

— 50 de cenți

Când te-ai născut, ai intrat în această lume fără identitate sau ego. Erai pur și simplu un pachet de impulsuri și dorințe haotice. Dar încetul cu încetul ai dobândit o personalitate pe care ai construit-o mai mult sau mai puțin de-a lungul anilor. Ești extrovertit sau timid, îndrăzneț sau supărător – un amestec de diferite trăsături care te definesc. Ai tendința de a accepta această personalitate ca fiind ceva foarte real și stabilit. Dar o mare parte din această identitate este modelată și construită de forțe exterioare - opiniile și judecățile a sute de alte persoane care ți-au intersectat calea de-a lungul anilor.

Acest proces a început cu părinții tăi. În copilărie, ai acordat o atenție deosebită la ceea ce au spus despre tine, modelându-ți comportamentul pentru a câștiga aprobarea și dragostea lor. Le-ai monitorizat îndeaproape limbajul corpului pentru a vedea ce le-a plăcut și ce nu. Multe dintre acestea au avut un impact extraordinar asupra evoluției tale. Dacă, de exemplu, ar comenta despre timiditatea ta, ar putea cu ușurință să întărească orice tendință pe care ai avut-o în acea direcție. Dintr-o dată ai devenit conștient de propria ta stângăcie și s-a blocat în tine. Dacă ar fi spus ceva diferit, încercând să te încurajeze în abilitățile tale sociale și să te atragă, ar fi putut avea un impact mult diferit. În orice caz, timiditatea este o calitate fluidă – fluctuează în funcție de situație și de oamenii cu care te afli. Nu ar trebui să fie niciodată simțită ca o trăsătură de personalitate stabilită. Și totuși, acestor judecăți de la părinți, prieteni și profesori li se acordă o greutate exagerată și devin interiorizate.

Multe dintre aceste critici și opinii nu sunt deloc obiective. Oamenii vor să vadă anumite calități în tine. Îți proiectează propriile frici și fantezii. Ei vor să vă potriviți unui model convențional; este frustrant și adesea înspăimântător pentru oameni să creadă că nu-și pot da seama pe cineva. Comportamentul care este considerat anormal sau diferit, care poate foarte bine să provină din adâncul tău, este descurajat în mod activ. Invidia joacă, de asemenea, un rol – dacă ești prea bun la ceva, s-ar putea să te simți ciudat sau nedorit. Chiar și laudele celorlalți sunt adesea concepute pentru a te încadra în anumite idealuri pe care doresc să le vadă în tine. Toate acestea îți modelează personalitatea, îți limitează gama de comportament și devin ca o mască care se întărește pe față.

Înțelege: ești de fapt un mister pentru tine. Ai început viața ca cineva complet unic – un amestec de calități care nu se vor repeta niciodată în istoria universului. În primii tăi ani, ai fost o masă de emoții și dorințe conflictuale. Atunci ceva străin ți se pune peste această realitate. Cine ești

este mult mai haotic și mai fluid decât acest personaj de suprafață; ești plin de potențial și posibilități neexploatate.

În copilărie, nu aveai puterea reală de a rezista acestui proces, dar ca adult te-ai putea răzvrăti cu ușurință și să-ți redescoperi individualitatea. Ai putea înceta să-ți obții simțul identității și al valorii de sine de la alții. Ai putea experimenta și depăși limitele pe care oamenii ți le-au stabilit. Ai putea lua măsuri diferite de ceea ce se așteaptă. Dar asta înseamnă să asumăm un risc. Ești neconvențional, poate puțin ciudat în ochii celor care te cunosc. Ai putea eșua în această acțiune și ai fi ridiculizat. A te conforma așteptărilor oamenilor este mai sigur și mai confortabil, chiar dacă faci asta te face să te simți nefericit și îngrădit. În esență, ți-e frică de tine și de ceea ce ai putea deveni.

Există un alt mod, neînfricat, de a vă aborda viața. Începe prin a te dezlega de opiniile altora. Acest lucru nu este atât de ușor pe cât pare. Îți încalci obiceiul de-a lungul vieții de a te referi în mod continuu la alți oameni atunci când îți măsori valoarea. Trebuie să experimentezi și să simți senzația de a nu te preocupa de ceea ce cred sau așteaptă alții de la tine. Nu avansați sau vă retrageți cu opiniile lor în minte. Le îneci vocile care se traduc adesea în îndoieli în tine. În loc să vă concentrați asupra limitelor pe care le-ați interiorizat, vă gândiți la potențialul pe care îl aveți pentru un comportament nou și diferit. Personalitatea ta poate fi modificată și modelată prin decizia ta conștientă de a face acest lucru.

Abia înțelegem rolul pe care voința îl joacă în acțiunile noastre. Când îți ridici părerea despre tine însuți și despre ceea ce ești capabil are o influență hotărâtă asupra a ceea ce faci. De exemplu, te simți mai confortabil să asumi un anumit risc, știind că poți întotdeauna să te ridici pe picioare dacă nu reușește. Asumarea acestui risc va face ca nivelul de energie să crească - trebuie să faceți față provocării sau să treceți la fund și veți găsi rezervoare neexploatate de creativitate în voi. Oamenii sunt atrași de cei care acționează cu îndrăzneală, iar atenția și credința lor în tine vor avea ca efect sporirea încrederii tale. Simțindu-te mai puțin limitat de îndoieli, dai frâu mai liber individualității tale, ceea ce face tot ce faci mai eficient. Această mișcare spre încredere are o calitate de auto-împlinire care este imposibil de tăgăduit.

A te îndrepta către o astfel de încredere în sine nu înseamnă că te depărți de ceilalți și de opiniile lor despre acțiunile tale. Trebuie să luați o măsură constantă a modului în care oamenii vă primesc munca și să folosiți la maximum feedback-ul lor (vezi capitolul 7). Dar acest proces trebuie să

înceapă dintr-o poziție de forță interioară. Dacă sunteți dependent de judecățile lor pentru a vă simți valoarea, atunci ego-ul vostru va fi întotdeauna slab și fragil. Nu vei avea centru sau simț al echilibrului. Te vei ofili sub critici și vei urca prea sus cu orice laudă. Opiniile lor vă ajută doar să vă modelați munca, nu imaginea de sine. Dacă faci greșeli, dacă publicul te judecă negativ, ai un nucleu interior de nezdruncinat care poate accepta astfel de judecăți, dar rămâi convins de propria ta valoare.

În mediile sărace, cum ar fi capota, simțul oamenilor despre cine sunt și ce merită este în mod continuu atacat. Oamenii din afară au tendința de a-i judeca pentru locul de unde vin – ca fiind violenți, periculoși sau de neîncredere – ca și cum accidentul locului în care s-au născut determină cine sunt. Ei tind să interiorizeze multe dintre aceste judecăți și poate că în adâncul lor simt că nu merită prea mult din ceea ce este considerat bun în această lume. Cei de la capotă care vor să depășească această pronunțare a lumii exterioare trebuie să lupte cu dublă energie și disperare. Ei trebuie să se convingă mai întâi că valorează mult mai mult și se pot ridica cât vor, prin voință. Intensitatea ambiției lor devine factorul decisiv. Trebuie să fie extrem de înalt. De aceea, cele mai ambițioase și încrezătoare figuri din istorie ies adesea din cele mai sărace și grele circumstanțe.

Pentru cei dintre noi care trăim în afara unui astfel de mediu, „ambiția" a devenit aproape un cuvânt murdar. Este asociat cu tipuri istorice precum Richard al III-lea sau Richard Nixon. Miroase a nesiguranță și a fapte rele să ajungi în vârf. Oamenii care își doresc atât de mult puterea trebuie să aibă probleme psihologice, sau așa credem noi. O mare parte din această zgârietură socială în jurul ideii de putere și ambiție provine dintr-o vinovăție inconștientă și din dorința de a-i ține pe ceilalți. Pentru cei care ocupă o poziție de privilegiu, ambițiozitatea celor de jos li se pare ceva înfricoșător și amenințător.

Dacă veniți dintr-o prosperitate relativă, mai mult ca sigur sunteți contaminat cu o parte din această prejudecată și trebuie să o extirpați cât mai mult posibil. Dacă crezi că ambiția este urâtă și trebuie deghizată sau reprimată, va trebui să te plimbi în vârful picioarelor în jurul celorlalți, făcând un spectacol de falsă umilință, în două minți de fiecare dată când contemplați o mișcare de putere necesară. Dacă îl vezi ca fiind frumos, ca forța motrice din spatele tuturor marilor realizări umane, atunci nu vei simți nicio vină dacă îți ridici nivelul de ambiție atât de sus pe cât vrei și îi dai deoparte pe cei care îți blochează calea.

Unul dintre cei mai neînfricat oameni din istorie trebuie să fie marele -aboliționist al secolului al XIX-lea Frederick Douglass. S-a născut în cel mai crud sistem cunoscut de om – sclavia. A fost conceput în fiecare detaliu pentru a distruge spiritul unei persoane. A făcut acest lucru prin separarea oamenilor de familiile lor, astfel încât aceștia să nu poată dezvolta atașamente emoționale reale în viața lor. A folosit amenințări constante și frică pentru a sparge orice sentiment al liberului arbitru și s-a asigurat că sclavii sunt ținuți analfabeți și ignoranți. Ei trebuiau să-și formeze doar cele mai josnice opinii despre ei înșiși. Douglass însuși a suferit toate aceste soarte în copilărie, dar cumva, încă din primii săi ani, a crezut că valorează mult mai mult, că ceva puternic a fost zdrobit, dar că ar putea renaște la viață. În copilărie, s-a văzut scăpând de ghearele sclaviei într-o zi și s-a hrănit cu acel vis.

Apoi, în 1828, la vârsta de zece ani, Douglass a fost trimis de stăpânul său să lucreze la casa unui ginere din Baltimore, Maryland. Douglass a citit asta ca pe un fel de providență care lucrează în favoarea lui. Însemna că va scăpa de munca grea din plantație și va avea mai mult timp să se gândească. În Baltimore, stăpâna casei citea în mod constant Biblia și într-o zi a întrebat-o dacă îl va învăța să citească. Ea a fost fericită, iar el a învățat repede. Stăpânul casei a auzit despre asta și și-a reproșat aspru soția — unui sclav nu trebuie să i se permită niciodată să citească și să scrie. El i-a interzis să continue cu învățăturile. Douglass, totuși, se putea descurca acum pe cont propriu, obținând cărți și dicționare pentru el însuși pe furiș. A memorat discursuri celebre, pe care le putea trece în minte în orice moment al zilei. El s-a văzut devenind un mare orator, băljind împotriva relelor sclaviei.

Odată cu cunoștințele din ce în ce mai mari despre lumea exterioară, a ajuns să se supăreze și mai amar pentru viața pe care a fost forțat să o ducă. Acest lucru i-a infectat atitudinea, iar proprietarii lui au simțit-o. La vârsta de cincisprezece ani a fost trimis la o fermă condusă de un domnul Covey, a cărui singură sarcină în viață era să rupă spiritul unui sclav rebel.

Covey, însă, nu a avut succes. Douglass își crease deja în mintea lui o identitate care nu se potrivea cu ceea ce dorea Covey să-i impună. Această imagine a propriei sale valori înalte, în care credea cu toată energia sa, avea să devină realitate. Și-a păstrat libertatea interioară și sănătatea mintală. El a transformat toate biciuirile și maltratările într-un pinten pentru a scăpa în nord; i-a dat mai mult material pe care să-l împărtășească într-o zi cu lumea despre relele sclaviei. Câțiva ani mai târziu, Douglass a reușit să evadeze în

nord. Acolo a devenit un aboliționist de frunte, în cele din urmă și-a fondat propriul ziar și împingând mereu limitele pe care oamenii încercau să i le impună.

Înțelege: oamenii te vor ataca constant în viață. Una dintre armele lor principale va fi să-ți insufle îndoieli cu privire la tine însuți – valoarea ta, abilitățile tale, potențialul tău. Ei vor deghiza adesea asta ca opinie obiectivă, dar invariabil are un scop politic – vor să te țină jos. Sunteți mereu predispus să credeți aceste opinii, mai ales dacă imaginea de sine este fragilă. În fiecare moment al vieții poți sfida și nega oamenilor această putere. O faci menținând un sentiment de scop, un destin înalt pe care îl împlinești. Dintr-o astfel de poziție, atacurile oamenilor nu vă fac rău; ele nu fac decât să te enerveze și să te determini mai mult. Cu cât ridici mai mult această imagine de sine, cu atât vei tolera mai puține judecăți și manipulări. Acest lucru se va traduce prin mai puține obstacole în calea ta. Dacă cineva ca Douglass ar putea crea această atitudine în mijlocul celor mai lipsite de circumstanțe, atunci cu siguranță ar trebui să reușim să ne găsim propriul drum către o astfel de putere interioară.

Cheile pentru neînfricare

PROPRIILE DORINȚE LIBERE, NESIMULATE, PROPRIUL CAPRICIRE... TOATE ACEASTA ESTE PRECIS CEEA CE NU SE POATE NU SE CLASIFICA ȘI CARE DOARĂ ÎN IAD TOATE SISTEMELE ȘI TEORIILE. ȘI DE UNDE AU OBȚINUT ÎNțelepții Noștri IDEEA CĂ OMUL TREBUIE SĂ AIBE DORINȚE NORMALE, VIRTUTOASE? CE ARE NEVOIE OMULUI ESTE DOAR PROPRIA SA DORINȚĂ INDEPENDENTĂ, Orice AR COSTĂ ACEA INDEPENDENȚĂ ȘI ORI UNDE L-ar putea duce.

— Fiodor Dostoievski

În lumea de astăzi, ideea noastră de libertate se învârte în mare măsură în jurul capacității de a satisface anumite nevoi și dorințe. Ne simțim liberi dacă putem obține genul de angajare pe care ne-o dorim, cumpărăm lucrurile pe care le dorim și ne angajăm într-o gamă largă de comportamente, atâta timp cât nu dăunează altora. Conform acestui concept, libertatea este ceva esențial pasiv – ne este dată și garantată de guvernul nostru (de multe ori prin neamestecul în treburile noastre) și de diferite grupuri sociale.

Există, totuși, un concept complet diferit de libertate. Nu este ceva pe

care oamenii ni-l acordă ca un privilegiu sau drept. Este o stare de spirit pe care trebuie să ne străduim să o atingem și să o păstrăm — cu mult efort. Este ceva activ și nu pasiv. Ea vine din exercitarea liberului arbitru. În treburile noastre de zi cu zi, multe dintre acțiunile noastre nu sunt libere și independente. Tindem să ne conformăm normelor societății în ceea ce privește comportamentul și gândirea. În general, acționăm din obișnuință, fără să ne gândim prea mult la motivul pentru care facem lucruri. Când acționăm cu libertate, ignorăm orice presiune de a ne conforma; depășim rutinele noastre obișnuite. Afirmându-ne voința și individualitatea, ne mișcăm pe cont propriu.

Să spunem că avem o carieră care ne oferă suficienți bani pentru a trăi confortabil și ne oferă un viitor rezonabil. Dar această meserie nu este profund satisfăcătoare; nu ne duce unde vrem să mergem. Poate că trebuie să avem de-a face și cu un șef care este dificil și imperios. Temerile noastre pentru viitor, obiceiurile noastre confortabile și simțul nostru de cuviință ne vor obliga să rămânem. Toți acești factori sunt forțe care ne limitează și ne limitează. Dar în orice moment am putea renunța la frică și am putea părăsi slujba, nesiguri încotro ne îndreptăm, dar încrezători că putem face mai bine. În acel moment ne-am exercitat liberul arbitru. Ea inițiază din dorința și nevoia noastră cea mai profundă. Odată ce plecăm, mintea noastră trebuie să răspundă provocării. Pentru a continua pe acest drum, trebuie să luăm mai multe acțiuni independente, pentru că nu putem depinde de obiceiuri sau de prieteni care să ne treacă. Acțiunea liberă are un impuls propriu.

Mulți vor susține că această idee a libertății active este practic o iluzie. Suntem produse ale mediului nostru, așa spun ei. Dacă oamenii au succes, este pentru că au beneficiat de anumite circumstanțe sociale favorabile – au fost la locul potrivit la momentul potrivit; au primit educația și îndrumarea corespunzătoare. Voința lor a jucat un rol, fără îndoială, dar un rol mic. Dacă circumstanțele ar fi fost diferite, așa spune argumentul, acești tipuri nu ar fi avut succesul pe care l-au avut, oricât de puternică ar fi voința lor.

Tot felul de statistici și studii pot fi scoase la trap pentru a susține acest argument, dar în cele din urmă acest concept este doar un produs al vremurilor noastre și al accentului pus pe libertatea pasivă. Alege să se concentreze asupra circumstanțelor și mediului, de parcă acțiunile excepțional de libere ale unui Frederick Douglass ar putea fi explicate și prin fiziologia lui sau prin norocul pe care l-a avut în învățarea să citească. În cele din urmă, o astfel de filozofie *vrea* să nege libertatea esențială pe care o avem cu toții de a lua o decizie independentă de forțele exterioare.

Vrea să diminueze individualitatea - suntem doar produse ale unui proces social, implică ei.

Înțelegeți: în orice moment ați putea arunca această filozofie și ideile ei în coșul de gunoi făcând ceva irațional și neașteptat, contrar a ceea ce ați făcut în trecut, un act care nu poate fi explicat de creșterea sau sistemul nervos. Ceea ce te împiedică să faci astfel de acțiuni nu sunt mama, tata sau societatea, ci propriile temeri. În esență, ești liber să treci dincolo de orice limite pe care ceilalți ți-au stabilit-o, să te re-creezi cât de bine îți dorești.

Dacă ai avut o experiență teribil de dureroasă în trecut, ai putea alege să lași acea durere să stea acolo și te poți îmbiba în ea. Pe de altă parte, ai putea decide să-l transformi în furie, într-o cauză de promovat sau într-o formă de acțiune. Sau ai putea alege pur și simplu să-l renunți și să mergi mai departe, savurând libertatea și puterea pe care ți le oferă. Nimeni nu vă poate elimina aceste opțiuni sau vă poate forța răspunsul. Totul depinde de tine.

Trecerea la această formă mai activă de libertate nu înseamnă că te predai unei acțiuni sălbatice și neconsiderate. Decizia ta de a modifica o carieră, de exemplu, se bazează pe o analiză atentă a punctelor forte și a dorințelor tale cele mai profunde și a viitorului pe care ți-l dorești. Ea vine din a gândi pentru tine și din a nu accepta ceea ce cred alții despre tine. Riscurile pe care le asumi nu sunt emoționale și de dragul unui fior; sunt calculate. Nevoia de a ne conforma și de a le mulțumi celorlalți va juca întotdeauna un rol în acțiunile noastre, conștient sau inconștient. A fi complet liber este imposibil și de nedorit. Doar explorezi o gamă mai liberă de acțiuni în viața ta și puterea pe care ți-ar putea aduce-o.

Ceea ce ne împiedică să ne mișcăm în această direcție sunt presiunile pe care le simțim pentru a ne conforma; modelele noastre rigide, obișnuite de gândire; și îndoielile și temerile noastre de sine. Următoarele sunt cinci strategii care vă vor ajuta să depășiți aceste limite.

Sfidează TOATE CATEGORIILE

Fiind o fată tânără care a crescut în Kansas la începutul secolului al XX-lea, Amelia Earhart se simțea ciudat de deplasată. Îi plăcea să facă lucrurile în felul ei – să joace jocuri grele cu băieții, să petreacă ore întregi singură citind cărți sau să dispară în drumeții lungi. Era predispusă la un comportament pe care alții îl considerau ciudat și neortodox – la internat a fost dat afară pentru că mergea pe acoperiș în cămașa de noapte. Pe măsură ce a îmbătrânit, a simțit o presiune intensă pentru a se stabili și a semăna

mai mult cu celelalte fete. Earhart avea o dezgustă, totuși, față de căsătorie și constrângerile pe care aceasta le reprezenta pentru femei, așa că și-a căutat o carieră, încercându-și mâna la tot felul de locuri de muncă. Dar tânjea aventură și provocări, iar locurile de muncă disponibile pentru ea erau modeste și lipsite de minte.

Apoi, într-o zi din 1920, a plecat pentru o scurtă plimbare cu un avion și, deodată, a știut că și-a găsit chemarea. A luat lecții și a devenit pilot. În aer a simțit libertatea pe care o căutase mereu. Pilotarea unui avion a fost o provocare constantă – fizică și mentală. Putea să-și exprime partea îndrăzneață a caracterului ei, dragostea pentru aventură, precum și interesul pentru mecanica zborului.

Femeile piloți de la acea vreme nu au fost luate în serios. Bărbații au fost cei care au stabilit recorduri și au deschis căi noi. Pentru a combate acest lucru, Earhart a trebuit să depășească limitele cât a putut, făcând isprăvi de zbor care ar fi făcut titluri și ar contribui cu ceva la profesie. În 1932, ea a devenit prima femeie care a pilotat un avion solo peste Atlantic, în ceea ce s-a dovedit a fi cel mai dificil zbor al ei care sfidează moartea și fizic. În 1935, ea s-a gândit să facă o traversare a Golfului Mexic. Unul dintre cei mai faimoși piloți bărbați ai vremii i-a spus că este prea periculos și nu merită riscul. Simțind că există o provocare în acest sens, ea a decis să încerce oricum zborul și a reușit cu relativă ușurință, arătând altora cum se putea face.

Dacă în orice moment al vieții ei ar fi cedat presiunii de a se asemăna mai mult cu ceilalți, ar fi pierdut acea magie care acum părea să o urmeze atunci când mergea pe propria ei direcție. Ea a decis să continue să fie ea însăși, oricare ar fi consecințele. Ea s-a îmbrăcat în maniera ei neconvențională și și-a spus părerea despre chestiuni politice, deși acest lucru a fost considerat nepotrivit. Când celebrul publicist și promotor George Putnam i-a cerut mâna în căsătorie, Earhart a acceptat cu condiția să semneze un contract prin care să-i garanteze că va respecta dorințele ei de libertate maximă în relație.

Oamenii care au cunoscut-o au comentat invariabil că nu era cu adevărat masculină sau feminină sau chiar androgină, ci complet ea însăși, un amestec unic de calități. Această parte a ei a fascinat oamenii și a ținut-o în lumina reflectoarelor. În 1937, ea a încercat cel mai riscant zbor din cariera ei - să încerce lumea prin ecuator, inclusiv o escală pe o insulă mică din Pacific. Ea a dispărut undeva în apropierea insulei, nefiind găsită niciodată, toate acestea doar s-au adăugat legendei lui Earhart ca riscant desăvârșit care

a făcut totul în felul ei.

Înțelege: în ziua în care te-ai născut te-ai angajat într-o luptă care continuă până în ziua de azi și va determina succesul sau eșecul tău în viață. Ești o persoană, cu idei și abilități care te fac unic. Dar oamenii încearcă în mod constant să te încadreze în categorii restrânse care te fac mai previzibil și mai ușor de gestionat. Ei vor să te vadă ca fiind timid sau deschis, sensibil sau dur. Dacă cedați acestei presiuni, atunci s-ar putea să obțineți o oarecare acceptare socială, dar veți pierde părțile neconvenționale ale caracterului dvs. care sunt sursa unicității și puterii voastre. Trebuie să rezistați acestui proces cu orice preț, văzând judecățile îngrijite și ordonate ale oamenilor ca pe o formă de izolare. Sarcina ta este să păstrezi sau să redescoperi acele aspecte ale personajului tău care sfidează clasificarea și să le oferi și mai mult joc. Rămânând unic, vei crea ceva unic și vei inspira genul de respect pe care nu l-ai primi niciodată de la un conformism cald.

REINVENTĂ-TE CONSTANT

În copilărie, viitorul președinte John F. Kennedy era extrem de fragil și predispus la îmbolnăvire. A petrecut mult timp în diferite spitale și a crescut devenind destul de fragil și cu aspect slab. Din aceste experiențe a dezvoltat o groază față de orice lucru care l-a făcut să simtă că nu are control asupra vieții sale. Și o formă de neputință l-a enervat în mod deosebit – judecățile pe care oamenii i-au făcut-o pe baza aspectului său. Ei l-ar vedea ca fiind slab și fragil, subestimându-i puterea de caracter subiacentă. Așa că a inițiat un proces de-a lungul vieții de a smulge acest control de la ceilalți, re-creându-se constant și aruncând imaginea pe care dorea ca oamenii să o vadă despre el.

În tinerețe, a fost perceput ca fiul iubitor de plăceri al unui tată puternic, așa că la izbucnirea celui de-al Doilea Război Mondial, în ciuda limitărilor sale fizice, s-a înrolat în marina, hotărât să arate o altă latură a lui. În calitate de locotenent pe o torpilă de patrulare în Pacific, barca sa a fost izbită și tăiată în două de un distrugător japonez. El a continuat să-și conducă oamenii în siguranță într-un mod care i-a câștigat numeroase medalii pentru curaj. În timpul acestui incident, el a manifestat o dispreț aproape cruntă față de propria sa viață, poate într-o încercare de a-și dovedi o dată pentru totdeauna masculinitatea. În 1946, a decis să candideze pentru Congres și și-a folosit recordul de război pentru a crea imaginea unui tânăr care ar fi un luptător la fel de neînfricat pentru circumscripția sa.

Câțiva ani mai târziu, în calitate de senator, și-a dat seama că mulți din public l-au perceput ca fiind puțin ușor – tânăr și nedovedit. Și, din nou, a ales să se reinventeze, de data aceasta scriind o carte (autorizată împreună cu scriitorul său de discurs Theodore Sorenson) numită *Profile in Courage,* catalogând poveștile senatorilor celebri care au sfidat convențiile și au realizat lucruri mărețe. Cartea a câștigat un premiu Pulitzer și, mai important, a schimbat complet imaginea pe care o avea publicul despre Kennedy. Acum era văzut ca gânditor și independent, urmând cumva calea senatorilor despre care scrisese – în mod clar un efect intentionat.

În 1960, când Kennedy candidează pentru președinte, oamenii l-au subestimat din nou. Ei l-au văzut ca pe tânărul senator liberal catolic care nu putea să atragă majoritatea americanilor. De data aceasta, el a decis să se reformeze drept profetul inspirator care va scoate țara din starea de stare a erei Eisenhower, reîntoarcerea Americii la rădăcinile sale de frontieră și creând un sentiment de scop unificat. Era o imagine de vigoare și tinerețe (contrar slăbiciunii sale fizice încă) și s-a dovedit suficient de convingătoare pentru a captiva publicul și a câștiga alegerile.

Înțelege: oamenii te judecă după aparențe, imaginea pe care o proiectezi prin acțiunile tale, cuvintele și stilul tău. Dacă nu preiei controlul asupra acestui proces, atunci oamenii te vor vedea și te vor defini așa cum își doresc, adesea în detrimentul tău. Ai putea crede că a fi consecvent cu această imagine îi va face pe ceilalți să te respecte și să aibă încredere în tine, dar de fapt este opusul – în timp pari previzibil și slab. Consecvența este oricum o iluzie – fiecare zi care trece aduce schimbări în tine. Nu trebuie să vă fie frică să exprimați aceste evoluții. Cei puternici învață devreme în viață că au libertatea de a-și modela imaginea, potrivindu-se nevoilor și dispozițiilor momentului. În acest fel, îi țin pe ceilalți dezechilibrat și păstrează un aer de mister. Trebuie să urmezi această cale și să găsești o mare plăcere în a te reinventa, de parcă ai fi autorul care scria propria ta dramă.

SUBVERTĂ-ȚI MODELE

Animalele depind de instincte și obiceiuri pentru a supraviețui. Noi, ca oameni, depindem de gândirea noastră conștientă, rațională, care ne oferă o mai mare libertate de acțiune, capacitatea de a ne modifica comportamentul în funcție de circumstanțe. Și totuși, acea parte animală a propriei noastre naturi, acea constrângere de a repeta aceleași lucruri, tinde să domine modul nostru de a gândi. Cedem în fața tiparelor mentale, ceea ce face și acțiunile

noastre repetitive. Aceasta a fost problema de care marele arhitect Frank Lloyd Wright a fost obsedat și a venit cu o soluție puternică.

Ca tânăr arhitect în anii 1890, Wright nu putea înțelege de ce majoritatea oamenilor din profesia sa au ales să proiecteze clădiri pe baza modelelor. Casele trebuiau să urmeze un anumit model, determinat de materiale și de cost. Un stil a devenit popular, iar oamenii l-au copiat la nesfârșit. A trăi într-o astfel de casă sau a munci în astfel de birouri i-ar face pe oameni să se simtă fără suflet, ca niște roți dinți într-o mașină. În natură, doi copaci nu sunt la fel. O pădure se formează într-un fel aleatoriu și aceasta este frumusețea ei. Wright a fost hotărât să urmeze acest model organic, mai degrabă decât modelul produs în masă al erei mașinilor. În ciuda costului și a energiei, a decis că două clădiri ale sale nu vor fi niciodată la fel în vreun fel. Avea să extindă acest lucru la propriul său comportament și interacțiunile cu ceilalți – își făcea plăcere să fie capricios, să facă opusul a ceea ce se așteptau colegii și clienții de la el. Acest mod excentric de lucru a dus la crearea unor proiecte revoluționare care l-au făcut cel mai faimos arhitect al timpului său.

În 1934, el a fost comandat de către Edgar Kaufmann, un magnat al unui magazin universal din Pittsburgh, să proiecteze o casă de vacanță în fața unei cascade pe Bear Creek, în Pennsylvania. Wright trebuia să vadă desenul în mintea lui înainte de a-l putea scrie pe hârtie; pentru acest proiect nu i-ar veni nimic, așa că a decis să joace un joc cu el însuși. Pur și simplu a ignorat munca. Au trecut luni. În cele din urmă, Kaufmann se săturase și l-a sunat pe Wright — el a cerut să vadă proiectul. Wright a exclamat că s-a terminat. Kaufmann a spus că va termina în două ore să se ocupe.

Asociații lui Wright erau îngroziți – el nu scrisese încă un singur rând. Nepermis și cu un val de energie creativă, a început să proiecteze casa. Nu avea să se confrunte cu cascada, a decis el, ci să se ridice și să o încorporeze. Când Kaufmann a văzut designul, a fost încântat. Casa a devenit cunoscută sub numele de Fallingwater, adesea considerată cea mai frumoasă creație a lui Wright. În esență, Wright își forțase mintea să înfrunte problema fără cercetări sau preconcepții, complet în momentul de față. A fost un exercițiu de a se elibera de obiceiurile anterioare și de a crea ceva cu totul nou.

Ceea ce ne împiedică adesea să folosim fluiditatea mentală și libertatea pe care le avem în mod natural sunt rutinele fizice din viața noastră. Vedem aceiași oameni și facem aceleași lucruri, iar mintea noastră urmează aceste tipare. Soluția este atunci să despărțim asta. De exemplu, am putea să ne complacăm în mod deliberat la un act aleatoriu, chiar irațional, poate făcând

exact opusul a ceea ce am face în mod normal în viața noastră de zi cu zi. Făcând o acțiune pe care nu am mai făcut-o până acum, ne plasăm pe un teritoriu necunoscut – mintea noastră se trezește în mod natural la situația inedită. În mod similar, ne putem forța să luăm diferite rute, să vizităm locuri ciudate, să întâlnim diferiți oameni, să ne trezim la ore ciudate sau să citim cărți care ne provoacă mintea în loc să le plictisim. Ar trebui să exersăm acest lucru atunci când ne simțim deosebit de blocați și necreativi. În astfel de momente, cel mai bine este să fim nemilos cu noi înșine și cu tiparele noastre.

CREAȚI UN SENS DE DETIN

În anul 1428, soldații staționați la garnizoana din orașul francez Vaucouleurs au început să primească vizite de la o fată de șaisprezece ani pe nume Jeanne d'Arc (Ioana d'Arc). Era fiica unor țărani umili dintr-un sat sărac din apropiere și le-a repetat acestor soldați același mesaj: fusese aleasă de Dumnezeu pentru a salva Franța din starea disperată în care căzuse. În ultimii ani, țara a fost invadată de invadatorii englezi, care acum îl țineau ostatic pe regele francez în Anglia. Englezii erau pe punctul de a cuceri orașul cheie francez Orleans. Delfinul, moștenitorul tronului francez, lânceia la un castel din țară, alegând să nu facă nimic. Jeanne avusese viziuni de la diverși sfinți care i-au explicat exact ce trebuie să facă — să-l convingă pe Delfin să-și dea trupele pentru a conduce la Orleans, să-i învingă pe englezi acolo și apoi să-l conducă pe Delfin la Reims, unde va fi încoronat noul rege al Franței, care va fi cunoscut sub numele de Carol al VII-lea.

Mulți oameni din Franța la acea vreme aveau astfel de viziuni, iar soldații care o ascultau pe Jeanne nu puteau să nu se simtă sceptici. Dar Jeanne era diferită de ceilalți. În ciuda lipsei de interes a soldaților, ea a tot revenit cu mesajul ei obișnuit. Nimic nu o putea descuraja. Era neînfricata, mișcându-se fără escortă printre atâția soldați neliniștiți. Vorbea limpede, ca orice țărancă, dar în vocea ei nu era nicio îndoială, iar ochii îi erau luminați de convingere. Era sigură de aceste viziuni și nu se va odihni până nu și-ar fi împlinit destinul. Explicațiile ei despre ceea ce avea să facă erau atât de detaliate încât păreau să aibă greutatea realității.

Așa că câțiva soldați au ajuns să creadă că era adevărată și au pus în mișcare un lanț de evenimente. L-au convins pe guvernatorul local să le permită să o escorteze la Delfin. Delfinul a crezut în cele din urmă și în povestea ei și i-a dat trupele pe care le-a cerut. Cetăţenii din Orleans,

convinşi că era destinată să fie salvatoarea lor, s-au adunat alături de ea şi au ajutat-o să-i învingă pe englezi. Elanul pe care l-a adus în partea franceză a continuat mai bine de un an, până când a fost capturată și vândută englezilor și, după un proces îndelungat, arsă pe rug ca vrăjitoare.

Povestea lui Jeanne d'Arc demonstrează un principiu simplu: cu cât încrederea în sine este mai mare, cu atât mai multă puterea de a transforma realitatea. A avea încredere supremă te face să fii neînfricat și perseverent, permițându-ți să depășești obstacolele care îi opresc pe majoritatea oamenilor. Îi face și pe alții să creadă în tine. Și cea mai intensă formă de încredere în sine este să simți un sentiment al destinului care te împinge înainte. Acest destin poate veni din surse din altă lume sau poate veni din tine. Gândește-te în acești termeni: ai un set de abilități și experiențe care te fac unic. Ei indică o sarcină de viață pe care trebuia să o îndeplinești. Vezi semne ale acestui lucru în predilecțiile tinereții tale, anumite sarcini de care ai fost atras în mod natural. Când ești implicat în această sarcină, totul pare să curgă mai natural. A crede că ești destinat să realizezi ceva nu te face pasiv sau neliber, ci opusul. Sunteți eliberat de îndoielile și confuziile normale care ne afectează. Ai un simț al scopului care te ghidează, dar nu te înlănțuiește într-un singur mod de a face lucrurile. Și când voința ta este atât de profund implicată, te va împinge peste orice limită sau pericol.

PIRAȚI PE DINEA ȘI

Este întotdeauna ușor să-ți raționalizezi propriile îndoieli și instinctele conservatoare, mai ales când vremurile sunt grele. Te vei convinge că este nesăbuit să-ți asumi orice riscuri, că este mai bine să aștepți când împrejurările sunt mai favorabile. Dar aceasta este o mentalitate periculoasă. Semnifică o lipsă generală de încredere în tine, care se va transfera în vremuri mai bune. Îți va fi greu să te trezești din postura ta defensivă. Adevărul este că cele mai mari invenții și progrese în tehnologie sau în afaceri vin, în general, în perioade negative, deoarece există o nevoie mai mare de gândire creativă și soluții radicale care să rupă de trecut. Acestea sunt momente care sunt coapte pentru oportunitate. În timp ce alții se retrag și se retrag, trebuie să vă gândiți să vă asumați riscuri, să încercați lucruri noi și să priviți viitorul care va ieși din criza actuală.

Trebuie să fii întotdeauna pregătit să pariezi pe tine, pe viitorul tău, mergând într-o direcție de care alții par să se teamă. Asta înseamnă că crezi că dacă eșuezi, ai resursele interioare pentru a te recupera. Această credință

acționează ca un fel de plasă de siguranță mentală. Când mergi mai departe într-o nouă aventură sau direcție, mintea ta se va concentra asupra atenției; energia ta va fi concentrată și intensă. Făcându-te să simți nevoia de a fi creativ, mintea ta se va ridica la înălțime.

Inversarea perspectivei

Pentru cei mai mulți dintre noi, cuvintele „ego" și „egotism" exprimă ceva negativ. Oamenii egoști au o părere prea mare despre ei înșiși. În loc să ia în considerare ceea ce este important pentru societate, un grup sau familie, ei se gândesc în primul rând la ei înșiși și acționează în funcție de acest lucru. Viziunea lor este restrânsă până la punctul de a vedea totul în raport cu nevoile și dorințele lor. Dar există un alt mod de a privi: toți avem un ego, un sentiment al cine suntem. Și acest ego, sau relația de sine, este fie puternic, fie slab.

Oamenii cu un ego slab nu au un sentiment sigur al valorii sau potențialului lor. Ei acordă o atenție sporită opiniilor celorlalți. Ei ar putea percepe orice ca pe un atac personal sau un afront. Au nevoie de atenție constantă și validare din partea altora. Pentru a compensa și a masca această fragilitate, ei își vor asuma adesea un front arogant, agresiv. Această varietate a ego-ului nevoiaș, dependent și obsedat de sine este ceea ce ni se pare iritant și dezagreabil.

Un ego puternic, însă, este complet diferit. Oamenii care au un simț solid al propriei valori și care se simt în siguranță pe ei înșiși au capacitatea de a privi lumea cu mai multă obiectivitate. Pot fi mai grijulii și mai grijulii, deoarece pot ieși în afara lor. Oamenii cu un ego puternic stabilesc limite – sentimentul lor de mândrie nu le va permite să accepte un comportament manipulator sau vătămător. În general, ne place să fim în preajma unor astfel de tipuri. Încrederea și puterea lor sunt contagioase. A avea un ego atât de puternic ar trebui să fie un ideal pentru noi toți.

Atâția oameni care ating culmile puterii în această cultură – celebrități, de exemplu – trebuie să facă o dovadă de falsă umilință și modestie, de parcă au ajuns atât de departe din întâmplare și nu prin ego sau ambiție. Vor să se comporte ca și cum nu ar fi diferiți de nimeni altcineva și sunt aproape stânjeniți de puterea și succesul lor. Toate acestea sunt semne ale unui ego slab. Ca un egoist al varietății puternice, îți trâmbițești individualitatea și te mândrești cu realizările tale. Dacă alții nu pot accepta asta sau te judeca ca

fiind arogant, aceasta este problema lor, nu a ta.

SUNTEM LIBERI CÂND ACTELE NOASTRE PROCEDEASC DIN TOATEA NOASTRĂ PERSONALITATE, CÂND O EXPRIMĂ, CÂND EXPUNĂ ACEEA ASEMĂNĂRĂ NEDEFINITĂ CU EL PE CARE O GĂŞM OCAZIONAL ÎNTRE ARTIST ȘI OPERA SA.

— Henri Bergson

CAPITOLUL 10

Confruntă-ți mortalitatea – sublimul

ÎN FAȚA MORTALITĂȚII NOASTRE IEVITABILE PUTEM FACE UNUL DIN DOUĂ LUCRURI. PUTEM ÎNCERCA SA EVITĂ GÂNDUL CU Orice PRET, AGAȚIUNI DE ILUZIA PE CARE O AVEM TOT TIMPUL ÎN LUME. SAU PUTEM CONFRUTA ACEASTA REALITATE, S-O ACCEPTAM SI CHIAR SA O IMBRATIZAM, CONVERTIND CONTIINTEA NOASTRA A MORTII IN CEVA POZITIV SI ACTIV. ADOPTĂM O AȘAT FILOZOFIE NEÎNFRICAȚĂ, NOI CAPITĂM SIMȚUL PROPORȚIEI, DEVENIM CAPAȚI DE A SEPARA CE ESTE MĂRUN DE CEEA CE ESTE CU adevărat IMPORTANT. Știind că ZILELE NOASTRE SE NUMEREAZĂ, AVEM SIMȚUL URGENȚEI ȘI AL MISIUNII. PUTEM APRECIA VIAȚA CU ATÂT MAI MAI PENTRU IMPERMANENTA EI. DACĂ PUTEM DEPĂȘI FRICA DE MOARTE, ATUNCI NU ESTE NIMIC DE FRICĂ.

Metamorfoza lui Hustler

Ajunsesem LA PUNTUL ÎN CARE NU MI-E FRICA SĂ MOR. ACEST DUH M-A FĂCUT UN OM LIBER, ÎN CÂT timp ce eu am rămas sclav în formă.

— Frederic Douglass

La mijlocul anilor 1990, Curtis Jackson s-a simțit extrem de nemulțumit de viața sa de hustler. Singura cale de sus și de ieșire pe care o putea vedea era muzica. Avea ceva talent ca rapper, dar asta nu l-ar duce prea departe în lumea asta. Se simțea oarecum confuz cu privire la cum să pătrundă în afacere și era nerăbdător să înceapă procesul. Apoi, într-o seară din 1996, toate acestea s-au schimbat: într-un club de noapte din Manhattan, Curtis (cunoscut acum ca 50 Cent) l-a întâlnit pe celebrul rapper și producător Jam Master Jay. Simțea că aceasta era singura lui oportunitate și trebuia să profite din plin de ea. L-a convins pe Jay să-l lase să-și viziteze studioul a doua zi pentru a-l auzi rap. Acolo a reușit să-l impresioneze suficient încât Jay a fost de acord să-i servească drept mentor. Părea că totul va cădea acum la locul lor.

Cincizeci economisiseră bani pentru a-l ajuta în timp ce se mutase în această nouă carieră, dar nu avea să dureze pentru totdeauna. Jay i-a luat câteva concerte, dar nu au plătit. Pe străzile din apropierea casei lui își vedea prietenii care se descurcă bine, în timp ce fondurile lui se scădeau la nimic. Ce ar face când ar rămâne fără bani? Își vânduse deja mașina și bijuteriile. Recent născuse un fiu cu iubita lui și avea nevoie de bani pentru a-l întreține. A început să se simtă mai nerăbdător ca niciodată. După multă perseverență, a făcut ca cineva de la Columbia Records să-i asculte muzica, iar casa de discuri a devenit interesată să-l semneze pentru o înțelegere. Dar pentru a ieși dintr-un contract pe care l-a semnat cu Jay, a trebuit să-i dea aproape toți banii în avans de la Columbia. Mai rău, la Columbia s-a trezit acum pierdut

în mijlocul tuturor celorlalți rapperi care au semnat cu casa de discuri. Viitorul lui părea mai incert ca niciodată.

Cu economiile aproape dispărute, acum ar fi trebuit să se întoarcă la agitație pe străzi, iar asta l-a făcut să se simtă amar. Foștii săi colegi nu au fost prea bucuroși să-l revadă. Simțind că are nevoie rapid de bani, a devenit mai agresiv decât de obicei și și-a făcut niște dușmani pe străzi care au început să-l amenințe. Își împărțise timpul între studioul de discuri și hustling, iar primul său album la Columbia era pe cale să apară, dar casa de discuri nu făcea nimic pentru a-l promova. Totul în viața lui părea să se dezlănțuie în același timp.

Apoi, într-o după-amiază din mai 2000, când se urca pe bancheta din spate a mașinii unui prieten, un tânăr a apărut brusc la geamul mașinii ținând o armă și a început să tragă în el de la o distanță apropiată. Gloanțele au trecut peste tot, nouă dintre ele i-au străpuns corpul, inclusiv unul care i-a deschis o gaură uriașă în maxilar. Asasinul s-a grăbit apoi la o mașină care aștepta, sigur că și-a făcut treaba cu împușcătura în capul lui Fifty. Prietenii lui Fifty l-au condus repede la cel mai apropiat spital. Pe măsură ce totul s-a desfășurat, evenimentul în sine nu i s-a părut real. Era ca un film, ceva ce el văzuse întâmplandu-se altora. Dar la un moment dat, în timp ce era operat, a simțit că este aproape de moarte și dintr-o dată totul i s-a părut foarte real. O lumină arzătoare îi inundă ochii și, timp de câteva secunde, o umbră s-a strecurat peste ea, în timp ce totul se opri. A fost un moment ciudat de calm; apoi a trecut.

În lunile care urmau avea să rămână în casa bunicilor săi, recuperându-se după rănile aproape de moarte pe care le suferise. Pe măsură ce și-a recăpătat forțele, aproape că a putut râde de toată treaba. A înșelat moartea. Desigur, pentru hustlers în capotă nu era mare lucru și nimeni nu i-ar fi milă de el. Trebuia să meargă mai departe și să nu se uite înapoi, ținând totodată un ochi pe ucigași care ar fi căutat să termine treaba. În urma împușcăturii, Columbia și-a anulat albumul și l-a renunțat de la label - era înconjurat de prea multă violență. Cincizeci și-ar fi luat răzbunare — avea să lanseze genul de campanie mix-tape pe străzi care l-ar face celebru și aceiași directori s-ar întoarce, implorând să-l semneze.

În timp ce se pregătea pentru acțiune, însă, a observat că ceva se schimbase în interiorul lui. S-a trezit dimineața trezindu-se mai devreme decât de obicei și scriind cântece până târziu în noapte, complet cufundat în munca lui. Când era vorba să-și distribuie casetele pe străzi, nu-i păsa să facă bani în prezent – nu-i mai păsa mai puțin de haine, bijuterii sau viața de

noapte. Fiecare ban pe care l-a câștigat l-a turnat înapoi în campanie. Nu a acordat atenție tuturor certurilor mărunte în care alții încercau să-l tragă. Ochii lui erau concentrați asupra unui singur lucru și nimic altceva nu conta. În unele zile lucra cu o intensitate care îl surprindea. El punea tot ce avea în această șansă de succes – nu exista niciun plan B.

În fundul minții, știa că acel moment din apropierea morții îl schimbase definitiv. Încă simțea senzația inițială în corpul său, lumina și umbra și îl umplea de un sentiment de urgență pe care nu-l mai simțise niciodată, de parcă moartea i-ar fi urmat. În lunile dinaintea împușcării, totul se prăbușise; acum totul cădea la loc, ca destinul.

Ani mai târziu, pe măsură ce și-a adunat imperiul de afaceri, Fifty a început să întâlnească din ce în ce mai mulți oameni care jucau jocuri de putere ciudate. O companie care a colaborat cu el ar dori dintr-o dată să-și renegocieze contractul sau să acționeze supărătoare și să ia în considerare să se retragă – acționând ca și cum tocmai ar fi aflat despre trecutul lui notoriu. Poate că a fost doar un șiretlic pentru a scoate termeni mai buni. Apoi au mai fost cei de la casa lui de discuri care l-au tratat cu o lipsă de respect din ce în ce mai mare și i-au oferit publicitate slabă sau bani de marketing, într-un truc de tip „a lua sau lasă”. În cele din urmă, au fost cei care au lucrat pentru el de la început, dar acum, mirosind bani din succesul său, au început să facă cereri nerezonabile.

Anumite lucruri contau pentru el mai mult decât orice altceva – menținerea mobilității sale pe termen lung, lucrul cu cei entuziasmați și nu mercenari, controlându-i imaginea și nu o tulbură de dragul banilor rapidi. În ce s-a tradus acest lucru a fost simplu: el își va exercita puterea de a se îndepărta de orice situație sau persoană care compromite aceste valori. Îi spunea companiei care încerca să renegocieze termenii că nu mai este interesat să lucreze cu ei. Cu casa de discuri, el ar ignora trucul și își va turna banii în marketingul albumului său, cu ideea de a-i părăsi curând și de a reuși singur. I-ar desprinde pe foștii prieteni, fără să se mai gândească.

Din experiența sa, ori de câte ori simțea că are prea multe de pierdut și se ținea de alții sau de înțelegeri de frica alternativei, ajungea să piardă mult mai mult. Și-a dat seama că cheia vieții este să fii *mereu* dispus să pleci. Era adesea surprins că făcând acest lucru, sau chiar simțindu-se așa, oamenii se vor întoarce la el în condițiile lui, temându-se acum de ce ar putea pierde în acest proces. Și dacă nu s-au întors, atunci scăpare bună.

Dacă s-ar fi gândit la acel moment, și-ar fi dat seama că a întoarce spatele în acest fel era o atitudine și o filozofie care i se cristalizase în minte în acea după-amiază a împușcăturii, când moartea îl lovise. A te agăța de oameni sau de situații din frică este ca și cum să te ții cu disperare de viață chiar și în cei mai răi condiții, iar acum trecuse mult dincolo de un astfel de punct. Nu îi era frică de moarte, așa că cum putea să-i mai fie frică de nimic?

Abordarea fără frică

OAMENII VORBEȘTE DESPRE IMPUSCATUL MEU DE PĂCĂ AR REPREZINTA CEVA SPECIAL. SE ACTIONAZĂ DE CĂ NU SE CONfruntă cu ACEȘI LUCRU. DAR ÎNTR-O ZI TOȚI TREBUIE SĂ ÎNfrunte UN GLACANT CU NUMELE LUI PE EL.

— 50 de cenți

Cu abilitățile lingvistice pe care le-au dezvoltat strămoșii noștri primitivi, noi, oamenii, am devenit creaturi raționale, dobândind capacitatea de a privi în viitor și de a domina mediul. Dar odată cu acest bine a venit un rău care ne-a cauzat suferințe nesfârșite – spre deosebire de orice alt animal, suntem conștienți de mortalitatea noastră. Aceasta este sursa tuturor fricilor noastre. Această conștiință a morții nu este altceva decât un gând despre viitor care ne așteaptă, dar acest gând este asociat cu durere intensă și separare. Vine cu un gând însoțitor care ne bântuie ocazional – la ce bun să muncim atât de mult, să amânăm plăcerile imediate și să acumulăm bani și putere, dacă într-o zi, poate mâine, murim? Moartea pare să anuleze toate eforturile noastre și să facă lucrurile fără sens.

Dacă ar fi să ne predăm acestor două linii de gândire – durerea și lipsa de sens – am fi aproape paralizați în inacțiune sau conduși la sinucidere. Dar conștient și inconștient am inventat două soluții la această conștientizare. Cea mai primitivă a fost crearea conceptului de viață de apoi care să ne atenueze temerile și să ne dea acțiunilor noastre din prezent mult sens. A doua soluție – cea care a ajuns să ne domine gândirea în prezent – este să încercăm să ne uităm mortalitatea și să ne îngropăm pe moment. Aceasta înseamnă reprimarea activă a oricărui gând despre moarte în sine. Pentru a ajuta în acest sens, ne distragem mintea cu rutine și preocupări banale. Ocazional, ni se amintește de frica noastră când cineva apropiat moare, dar, în general, ne-am dezvoltat obiceiul de a ne îneca cu preocupările noastre zilnice.

Problema este însă că această represiune nu este cu adevărat eficientă. În general, devenim conștienți de mortalitatea noastră la vârsta de patru sau cinci ani. În acel moment, un astfel de gând a avut un impact profund asupra psihicului nostru. Am asociat-o cu sentimente de separare de cei dragi, cu orice fel de întuneric, haos sau necunoscut. Și ne-a tulburat profund. Această frică stă în noi de atunci. Este imposibil să eradicați sau să evitați complet un gând atât de imens; se strecoară pe o altă ușă, se infiltrează în comportamentul nostru în moduri pe care nici nu putem începe să ne imaginăm.

Moartea reprezintă realitatea supremă – o limită a zilelor și eforturilor noastre într-un mod definitiv. Trebuie să facem față singuri și să lăsăm în urmă tot ceea ce știm și iubim – o separare completă. Este asociat cu durerea fizică și psihică. Pentru a reprima gândul, atunci trebuie să evităm orice ne amintește de moarte. Prin urmare, ne răsfățăm cu tot felul de fantezii și iluzii, luptându-ne să ținem departe de mințile noastre orice fel de realitate grea și inevitabil. Ne agățăm de locuri de muncă, relații și poziții confortabile, toate pentru a scăpa de sentimentul de separare. Devenim prea conservatori, deoarece orice tip de risc poate implica adversitate, eșec sau durere. Ne menținem înconjurați de alții pentru a înneca gândul la singurătatea noastră esențială. Poate că nu suntem conștienți de acest lucru, dar în cele din urmă cheltuim o cantitate intensă de energie psihică în aceste represiuni. Frica de moarte nu dispare; se întoarce doar în anxietăți și obiceiuri mai mici care ne limitează plăcerea de viață.

Există, totuși, o a treia modalitate neînfricată de a face față mortalității. Din momentul în care ne naștem, purtăm în noi moartea noastră. Nu este un eveniment exterior care ne pune capăt zilelor, ci ceva din interiorul nostru. Avem doar atâtea zile de trăit. Această perioadă de timp este ceva unic pentru noi; este doar al nostru, singura noastră posesie adevărată. Dacă fugim de această realitate evitând gândul morții, chiar fugim de noi înșine. Negăm singurul lucru care nu poate fi negat; trăim o minciună. Abordarea fără teamă presupune să acceptați faptul că aveți doar atât de mult timp de trăit și că viața însăși implică inevitabil niveluri de durere și separare. Îmbrățișând acest lucru, îmbrățișezi viața însăși și accepți totul despre ea. A depinde de credința într-o viață de apoi sau a te îneca în momentul pentru a evita durerea înseamnă a disprețui realitatea, adică a disprețui viața însăși.

Când alegi să afirmi viața prin confruntarea cu mortalitatea ta, totul se schimbă. Ceea ce contează pentru tine acum este să-ți trăiești zilele bine, cât mai deplin posibil. Ai putea alege să faci asta urmărind plăceri nesfârșite,

dar nimic nu devine plictisitor mai repede decât a trebui să cauți mereu noi distrageri. Dacă atingerea anumitor scopuri devine cea mai mare sursă de plăcere a ta, atunci zilele tale sunt pline de scop și direcție și, ori de câte ori vine moartea, nu ai niciun regret. Nu cădeți în gândirea nihilistă despre inutilitatea tuturor, pentru că aceasta este o pierdere supremă a scurtului timp care vi s-a acordat. Acum ai un mod de a măsura ceea ce contează în viață – în comparație cu scurtarea zilelor tale, bătăliile mărunte și anxietățile nu au nicio greutate. Ai un simț al urgenței și al angajamentului – ceea ce faci trebuie să faci bine, cu toată energia ta, nu cu o minte care se îndreaptă în o sută de direcții.

Pentru a realiza acest lucru este remarcabil de simplu. Este o chestiune de a privi înăuntru și de a vedea moartea ca pe ceva pe care îl porți înăuntru. Este o parte din tine care nu poate fi reprimată. Nu înseamnă că te gândești la asta, ci că ai conștientizarea continuă a unei realități pe care ajungi să o îmbrățișezi. Transformi relația îngrozită, de tip negare, în moarte în ceva activ și pozitiv – în cele din urmă eliberat de meschinărie, anxietăți inutile și răspunsuri înfricoșătoare și timide.

Acest al treilea mod, neînfricat de abordare a morții, își are originea în lumea antică, în filosofia cunoscută sub numele de stoicism. Miezul stoicismului este să înveți arta cum să mori, care în mod paradoxal te învață cum să trăiești. Și poate cel mai mare scriitor stoic din lumea antică a fost Seneca cel Tânăr, născut în jurul anului 4 î.Hr. În tinerețe, Seneca a fost un orator extrem de talentat, ceea ce a dus la o carieră politică promițătoare. Dar, ca parte a unui tipar care avea să continue de-a lungul vieții sale, acest dar a provocat invidia celor care se simțeau inferiori.

În ANUL 41 d.Hr., cu acuzații false din partea unui curtean invidios, împăratul Claudius l-a alungat pe Seneca pe insula Corsica, unde va lâncevi în esență singur timp de opt ani lungi. Seneca fusese familiarizat cu filozofia stoică, dar acum pe această insulă abia locuită va trebui să o practice în viața reală. Nu a fost ușor. S-a trezit să se complacă în tot felul de fantezii și căzând în disperare. A fost o luptă constantă, reflectată în numeroasele sale scrisori către prietenii din Roma. Dar, încet, el și-a învins toate fricile, învingându-și mai întâi frica de moarte.

A practicat tot felul de exerciții mentale, imaginându-și forme dureroase de moarte și posibile finaluri tragice. Le-ar face familiare și nu înspăimântătoare. A folosit un sentiment de rușine – să se teamă că mortalitatea lui ar însemna că detesta natura însăși, care a decretat moartea tuturor viețuitoarelor, iar asta ar însemna că era inferior celui mai mic

animal care și-a acceptat moartea fără plângere. Încet, a extirpat această frică și a simțit un sentiment de eliberare. Simțind că are misiunea de a comunica lumii această nouă putere a lui, a scris într-un ritm furios.

În ANUL 49 d.Hr. a fost în cele din urmă exonerat, rechemat la Roma și numit într-o poziție înaltă de pretor și tutore particular al băiețelului de doisprezece ani Lucius Domitius Ahenobarbus (în curând va fi cunoscut sub numele de împăratul Nero). În primii cinci ani de domnie ai lui Nero, Seneca a fost conducătorul de facto al Imperiului Roman, întrucât tânărul împărat s-a predat plăcerilor care aveau să-i domine mai târziu viața. Seneca a trebuit să se lupte constant pentru a stăpâni unele dintre tendințele violente ale lui Nero, dar în cea mai mare parte acei ani au fost prosperi, iar imperiul a fost bine guvernat. Apoi s-a instalat din nou invidia, iar curtenii lui Nero au început să răspândească povești că Seneca se îmbogățea pe seama statului. În ANUL 62, Seneca a putut vedea scrisul de pe perete și s-a retras din viața publică într-o casă de țară, predând aproape toată averea lui Nero. În ANUL 65 d.Hr. a fost implicat într-un complot de ucidere a împăratului, iar un ofițer a fost trimis pentru a-i ordona lui Seneca să se sinucidă, în stil roman.

A cerut calm permisiunea de a-și revizui testamentul. Acest lucru a fost refuzat. S-a întors către prietenii săi care erau prezenți și a spus: „Fiindcă nu mi-a fost interzis să arăt recunoștință pentru serviciile tale, îți las singura mea posesie și cea mai bună a mea: modelul vieții mele”. Acum avea să reacţioneze ceea ce repetase în mintea lui cu mulţi ani în urmă. Sinuciderea lui a fost îngrozitor de dificilă – și-a tăiat venele din brațe și glezne, a stat într-o baie fierbinte pentru a face sângele să curgă mai repede și chiar a băut otravă. Moartea a fost lentă și incredibil de dureroasă, dar și-a păstrat calmul până la capăt, asigurându-se că toată lumea va vedea că moartea lui se potrivește cu viața și filozofia lui.

După cum a înțeles Seneca, pentru a te elibera de frică trebuie să lucrezi înapoi. Începi cu gândul la mortalitatea ta. Acceptați și îmbrățișați această realitate. Te gândești la momentul inevitabil al morții tale și te hotărăști să-l înfrunți cât mai curajos posibil. Cu cât vă contemplați mai mult mortalitatea, cu atât vă temeți mai puțin de ea - devine un fapt pe care nu mai trebuie să-l reprimați. Urmând această cale, știi cum să mori bine și așa poți începe acum să înveți să trăiești bine. Nu te vei agata de lucruri inutil. Vei fi puternic și autonom, fără teamă să fii singur. Vei avea o anumită ușurință care vine odată cu știi ce contează – poți râde de ceea ce alții iau atât de în serios. Plăcerile momentului sunt sporite pentru că le cunoști impermanența și le profiți la maximum. Și când va veni timpul să mori, așa cum va fi într-o

zi, nu te vei mai înfiora și nu vei mai plânge, pentru că ai trăit bine și nu ai regrete.

Cheile pentru neînfricare

PARE CĂ PLATĂ UNEDE ÎN ACEEA PĂRȚE ÎNTUNECĂ A VIEȚILOR NOASTRE... UN ELEMENT FĂRĂ OBIECT, ATEMPORAL, FĂRĂ SPAȚIU DE FRICĂ ȘI TEORI PRIMIALE, PROVENIT, POATE, DIN NAȘTEREA NOASTRĂ... O FRICĂ ȘI TEORIA CARE EXERCITĂ O INFLUENȚĂ IMPLANTANTĂ ASUPRA VIEȚILOR NOASTRE.. ȘI, ÎNSOȘITĂ ACEASTĂ PRIMĂ FRICĂ DE FRICĂ, DE REFLEX, ESTE NUMELE DE FRICĂ. Spre extaz, supunere completă și încredere.

— Richard Wright

În trecut, relația noastră cu moartea era mult mai fizică și directă. În mod obișnuit, vedem animale ucise în fața ochilor noștri – pentru mâncare sau sacrificii. În vremuri de ciumă sau dezastre naturale, am asista la nenumărate morți. Cimitirele nu erau ascunse, ci aveau să ocupe centrul orașelor sau să fie învecinate cu bisericile. Oamenii vor muri în casele lor, înconjurați de prieteni și familii. Această apropiere a morții a crescut teama de ea, dar a făcut-o să pară mai naturală, mult mai parte a vieții. Pentru a media această frică, religia ar juca un rol puternic și important.

Totuși, teama morții a rămas mereu intensă și, odată cu scăderea puterii religiei de a ne calma anxietățile, am considerat necesar să creăm o soluție modernă a problemei – am alungat aproape complet prezența fizică a morții. Nu vedem animalele sacrificate pentru hrana noastră. Cimitirele ocupă zone periferice și nu fac parte din conștiința noastră. În spitale, muribunzii sunt închiși de la vedere, totul fiind cât se poate de antiseptic. Faptul că nu suntem conștienți de acest fenomen este un semn al represiunii profunde care a avut loc.

Vedem nenumărate imagini ale morții în filme și în mass-media, dar acest lucru are un efect paradoxal. Moartea este făcută să pară ceva abstract, nimic mai mult decât o imagine pe ecran. Devine ceva vizual și spectaculos, nu un eveniment personal care ne așteaptă. S-ar putea să fim obsedați de moarte în filmele pe care le urmărim, dar acest lucru nu face decât să ne confruntăm cu mortalitatea mai greu.

Alungată din prezența noastră conștientă, moartea ne bântuie inconștientul sub forma fricilor, dar ajunge și în mintea noastră sub forma

Sublimului. Cuvântul „sublim” vine din latină, adică până în prag sau prag. Este un gând sau o experiență care ne duce în pragul morții, oferindu-ne o insinuare fizică a acestui mister ultim, ceva atât de mare și vast încât scăpa de puterile noastre de descriere. Este o reflectare a morții în viață, dar vine sub forma a ceva care inspiră uimire. A ne teme și a evita mortalitatea noastră este debilitant; a-l experimenta în Sublim este terapeutic.

Copiii au această întâlnire cu Sublimul destul de des, mai ales atunci când se confruntă cu ceva prea vast și de neînțeles pentru înțelegerea lor – întunericul, cerul nopții, ideea de infinit, simțul timpului în milioane de ani, un sentiment ciudat de afinitate cu un animal etc. Și noi avem aceste momente sub forma oricărei experiențe intense care este greu de exprimat în cuvinte. Poate veni la noi în momente de epuizare extremă sau de efort, când corpurile noastre sunt împinse la limită; în călătorie într-un loc neobișnuit; sau în absorbția unei opere de artă care este prea plină de idei sau imagini pentru ca noi să o procesăm rațional. Francezii numesc un orgasm *„le petit mart”* sau mică moarte, iar Sublimul este un fel de orgasm mental, deoarece mintea devine inundată de ceva prea mult sau prea diferit. Este umbra morții care se suprapune minții noastre conștiente, dar inspiră un sentiment de ceva vital și chiar extatic.

Înțelegeți: pentru a ține moartea departe, ne scăldăm mintea în banalitate și rutine; ne creăm iluzia că nu este în jurul nostru sub nicio formă. Acest lucru ne oferă o liniște de moment, dar ne pierdem orice simț al conexiunii cu ceva mai mare, cu viața însăși. Nu trăim cu adevărat până când nu ne împăcăm cu mortalitatea noastră. A deveni conștienți de Sublimul din jurul nostru este o modalitate de a ne transforma fricile în ceva semnificativ și activ, pentru a contracara represiunile culturii noastre. Sublimul, sub orice formă, tinde să evoce sentimente de uimire și putere. Prin conștientizarea a ceea ce este, ne putem deschide mintea către experiență și o căutăm activ. Următoarele sunt cele patru senzații ale unui moment sublim și cum să le evocați.

SENSUL RENASTERII

Crescut în suburbiile Chicago la începutul secolului al XX-lea, Ernest Hemingway s-a simțit complet sufocat de tot conformismul și banalitatea vieții de acolo. Îl făcea să se simtă mort înăuntru. Tânjea să exploreze lumea mai largă, așa că în 1917, la vârsta de optsprezece ani, s-a oferit voluntar ca șofer de ambulanță pentru Crucea Roșie din Italia, pe unul dintre fronturile

de război. Acolo se simțea în mod ciudat împins spre moarte și pericol. Într-un incident, a fost aproape ucis de explozia de schije, iar experiența i-a schimbat pentru totdeauna modul de gândire. „Am murit atunci... Mi-am simțit sufletul sau ceva ieșind direct din corp, ca și cum ai scoate o batistă de mătase dintr-un buzunar la un colț.” Acest sentiment a rămas în fundul minții lui luni și ani care au urmat și a fost ciudat de entuziasmant. Supraviețuirea morții în acest fel l-a făcut să se simtă ca și cum ar fi renăscut înăuntru. Acum putea să scrie despre experiențele sale și să-și facă munca să vibreze de emoție.

Acest sentiment, însă, s-ar estompa. Va fi forțat să accepte o slujbă plictisitoare de jurnalist sau rutinele vieții de căsătorie. Acea moartă interioară a revenit și scrisul lui avea de suferit. Avea nevoie să simtă din nou acea apropiere de moarte în viață. Pentru a face acest lucru, ar trebui să se expună la noi pericole. Aceasta a însemnat raportarea activității din prima linie din Războiul Civil Spaniol și, ulterior, acoperirea celor mai sângeroase bătălii din Franța în al Doilea Război Mondial – în ambele cazuri, depășind raportarea și implicarea în luptă. S-a apucat de lupte cu tauri, pescuit de adâncime și vânătoare de vânat mare. Ar suferi nenumărate accidente de mașină și de avioane, dar asta i-ar stimula doar nevoia de mai mult risc. Din fiecare experiență, acea senzație de a fi reaprins la viață avea să revină și el și-ar putea găsi drumul către un alt roman.

Acest sentiment de a avea sufletul scos din corp ca o batistă este esența unei senzații sublime. Pentru Hemingway nu putea fi evocat decât de ceva extrem, de o perie cu moartea însăși. Noi, totuși, putem simți senzația și beneficiile ei revigorante în doze mai mici.

Ori de câte ori viața se simte deosebit de plictisitoare sau restrictivă, ne putem forța să părăsim terenul familiar. Acest lucru ar putea însemna călătoria într-o locație deosebit de exotică, încercarea de ceva provocator din punct de vedere fizic (o călătorie pe mare sau escaladarea unui munte) sau pur și simplu pornirea într-o nouă aventură în care nu suntem siguri că vom reuși. În fiecare caz, trăim un moment de neputință în fața a ceva mare și copleșitor. Acest sentiment de control care ne scapă din mâini, oricât de scurt și ușor, este o perie de moarte. S-ar putea să nu reușim; trebuie să ne ridicăm nivelul de efort. În acest proces, mințile noastre sunt expuse la noi senzații. Când terminăm călătoria sau sarcina și ajungem pe un teren sigur, ne simțim ca și cum am renaște. Am simțit acea strângere ușoară a batistei; acum avem o apreciere sporită pentru viață și o dorință de a o trăi mai

deplin.

SIMTUL DE EVANESCENTE SI URGENTA

Prima jumătate a secolului al XIV-lea în Japonia a fost o perioadă de tulburări intense – lovituri de stat și războaie civile au dat țara peste cap. Cei din clasele educate s-au simțit deosebit de deranjați de acest haos. În mijlocul acestei revoluții, un poet de palat de rang inferior, cunoscut mai târziu sub numele de Kenko, a decis să-și depună jurămintele și să devină călugăr budist. Dar, în loc să se retragă la o mănăstire, a rămas în capitală, Kyoto, și a observat în liniște viața din jurul său, în timp ce țara părea să se prăbușească.

A scris o serie de piese scurte care nu au fost publicate în timpul vieții sale, dar au fost ulterior adunate și tipărite sub numele de *Eseuri în leneș,* faima acestei cărți crescând cu timpul. Multe dintre observațiile sale s-au concentrat pe moarte, care era prea prezentă în acea perioadă. Dar gândurile sale în jurul morții au mers în direcția opusă a chicului și morbidității. A găsit în ei ceva plăcut și chiar extatic. De exemplu, el s-a gândit la evanescența lucrurilor frumoase, cum ar fi florile de cireș sau tinerețea însăși. "Dacă omul nu ar dispărea niciodată ca roua Adashino, nu ar dispărea niciodată ca fumul peste Toribeyama, ci ar zăbovi pentru totdeauna în lume, cum și-ar pierde lucrurile din puterea de a ne mișca! Cel mai prețios lucru din viață este incertitudinea sa." Acest lucru l-a făcut să se gândească la insectele care trăiau doar o zi sau o săptămână și totuși cât de aglomerată ar putea fi o astfel de perioadă. Umbra morții este cea care face ca totul să fie emoționant și semnificativ pentru noi.

Kenko a găsit continuu noi modalități de a măsura imensitatea timpului, pe măsură ce acesta se întinde în eternitate. Un bărbat a fost înmormântat într-o zi într-un cimitir în vederea reședinței lui Kenko din Kyoto, însemnul mormânt fiind înconjurat de membrii îndurerați ai familiei. Pe măsură ce treceau anii, scria el, veneau din ce în ce mai rar, sentimentele lor de tristețe dispărând încet. Într-un interval de timp, toți aveau să fie morți și odată cu ei amintirea omului pe care l-au îngropat. Marcatorul funerar va deveni în mare parte acoperit de iarbă. Cei care aveau să treacă peste secole mai târziu l-ar vedea ca pe un amestec ciudat de piatră și natură. În cele din urmă, ar dispărea cu totul, dizolvându-se în pământ. În fața acestei realități de netăgăduit, a acestei întinderi eterne, cum să nu simțim prețioșia prezentului? Este un miracol să fii în viață chiar și încă o zi.

Există două feluri de timp pe care le putem experimenta – varietatea banală și cea sublimă. Timpul banal este extrem de limitat în domeniul de aplicare. Constă în momentul prezent și se întinde cu câteva săptămâni înaintea noastră, uneori mai departe. Blocați în timp banal, avem tendința de a distorsiona evenimentele – vedem lucrurile ca fiind mult mai importante decât sunt, neștiind că în câteva săptămâni sau într-un an, ceea ce ne stârnește pe toți nu va conta. Varietatea sublimă este o insinuare a realității imensității absolute a timpului și a schimbărilor constante care au loc. Ne cere să ridicăm capul din moment și să ne angajăm în tipurile de meditații care l-au obsedat pe Kenko. Ne imaginăm secolele viitoare de acum sau ce se întâmpla chiar în acest loc cu milioane de ani în urmă. Devenim conștienți că totul este într-o stare de flux; nimic nu este permanent.

Contemplând timpul sublim are nenumărate efecte pozitive – ne face să simțim un sentiment de urgență de a face lucrurile acum, ne oferă o înțelegere mai bună a ceea ce contează cu adevărat și ne insuflă o apreciere sporită a trecerii timpului, a uimitoarea și frumusețea tuturor lucrurilor care se estompează.

SIMPȚUL DE UMINAȚIE

Suntem creaturi care trăiesc în limbaj. Tot ceea ce gândim și simțim este încadrat de cuvinte – care nu exprimă niciodată realitatea. Sunt doar simboluri. De-a lungul istoriei, oamenii au trăit tot felul de experiențe unice în care sunt martori a ceva care depășește capacitatea de a-l exprima în cuvinte, iar acest lucru provoacă un sentiment de uimire. În 1915, marele explorator Ernest Shackleton s-a trezit pe sine și echipajul său părăsiți pe o gheață în apropierea continentului Antarctica. Luni de zile au plutit în acest peisaj dezolant, înainte de a reuși să se salveze mai târziu în anul următor. În timpul petrecut pe fluier, Shackleton s-a simțit ca și cum ar fi vizitat planeta înainte ca oamenii să fi ajuns pe scenă – văzând ceva neschimbat de milioane de ani – și, în ciuda amenințării cu moartea pe care o reprezenta această scenă, se simțea ciudat de entuziasmat.

În anii 1960, neurologul Oliver Sacks a lucrat la pacienți care erau în comă încă din anii 1920, victime ale epidemiei de boala somnului din acea vreme. Datorită unui nou medicament, au fost treziți din această comă și le-a înregistrat gândurile. Și-a dat seama că ei priveau realitatea într-un mod mult diferit decât oricine altcineva, ceea ce l-a făcut să se întrebe despre propria noastră percepție asupra lumii – poate că vedem doar o parte din ceea ce se

întâmplă în jurul nostru, deoarece puterile noastre mentale sunt determinate de obiceiuri și convenții. Ar putea exista o realitate care ne lipsește. În timpul unor astfel de meditații, el a alunecat într-un sentiment al Sublimului.

În anii 1570, un pastor hughenot pe nume Jean de Lery a fost unul dintre primii occidentali care au trăit printre triburile braziliene din Golful Rio. El a observat tot felul de ritualuri care l-au speriat în barbaria lor, dar apoi într-o seară i-a auzit pe membrii tribului cântând într-un mod atât de ciudat și nepământesc, încât a fost copleșit de un sentiment brusc de uimire. „Am stat acolo transportat de încântare”, a scris el mai târziu. „De câte ori îmi amintesc, inima îmi tremură și se pare că vocile lor sunt încă în urechile mele.”

Acest sentiment de uimire poate fi provocat de ceva vast sau ciudat - peisaje nesfârșite (marea sau deșertul), monumente din trecutul îndepărtat (piramidele Egiptului), obiceiurile nefamiliare ale oamenilor dintr-o țară străină. De asemenea, poate fi declanșată de lucruri din viața de zi cu zi, de exemplu, concentrându-ne pe varietatea amețitoare a vieții animale și vegetale din jurul nostru, care a avut nevoie de milioane de ani pentru a evolua în forma sa actuală. (Filozoful Immanuel Kant, care a scris despre Sublim, l-a simțit ținând o rândunică în mâini și privind în ochi, simțind o legătură ciudată între ei doi.) Poate fi creat prin anumite exerciții de gândire. Imaginați-vă, de exemplu, că ați fost întotdeauna orb și vi s-a oferit brusc vederea. Tot ce ai văzut în jurul tău ar părea ciudat și nou – forma ciudată a copacilor, sclipirea culorii verde. Sau încercați să vă imaginați pământul în micimea sa reală, o pată în spațiu vast. Sublimul la acest nivel este doar un mod de a privi lucrurile în ciudatenia lor reală. Acest lucru te eliberează din închisoarea limbajului și a rutinei, din această lume artificială în care trăim. A experimenta această uimire la orice scară este ca o explozie bruscă a realității – terapeutic și inspirator.

SENSUL OCEANICULUI, CONEXIUNEA CU TOATE VIAȚII

Dacă nu ne confruntăm cu mortalitatea, avem tendința de a ne face anumite iluzii despre moarte. Credem că unele decese sunt mai importante sau mai semnificative decât altele - cea a unei celebrități sau a unui politician proeminent, de exemplu. Considerăm că unele decese sunt mai tragice, vin prea devreme sau dintr-un accident. Adevărul este însă că moartea nu face astfel de discriminări. Este egalizatorul suprem. Ea lovește deopotrivă pe bogați și pe săraci. Pentru toată lumea, pare să vină prea devreme și poate fi trăită ca fiind tragică. Absorbția acestei realități ar trebui să aibă un efect pozitiv asupra noastră tuturor. Împărtășim aceeași soartă cu toată lumea; toți

merităm același grad de compasiune. Este ceea ce ne leagă pe toți, în cele din urmă, și când ne uităm la oamenii din jurul nostru ar trebui să le vedem și mortalitatea.

Acest lucru poate fi extins din ce în ce mai mult, în Sublim – moartea este ceea ce ne leagă și de toate creaturile vii. Un organism trebuie să moară pentru ca altul să poată trăi. Este un proces nesfârșit din care facem parte. Acesta este ceea ce este cunoscut ca un sentiment oceanic - senzația că nu suntem separați de lumea exterioară, ci că suntem parte a vieții în toate formele ei. A simți asta uneori inspiră o reacție extatică, chiar opusul unei reflecții morbide asupra morții.

Inversarea perspectivei

În perspectiva noastră normală, vedem moartea ca ceva diametral opus vieții, un eveniment separat care ne pune capăt zilelor. Ca atare, este un gând de care trebuie să ne temem, să evităm și să-l reprimăm. Dar aceasta este falsă, o idee care se naște de fapt din frica noastră. Viața și moartea sunt indisolubil împletite, nu separate; unul nu poate exista fără celălalt. Din momentul în care ne naștem, purtăm moartea în noi înșine ca o posibilitate continuă. Dacă încercăm să evităm sau să reprimăm gândul, să păstrăm moartea pe dinafară, ne tăiem și noi înșine de viață. Dacă ne este frică de moarte, atunci ne este frică de viață. Trebuie să întoarcem această perspectivă și să ne confruntăm cu realitatea din interior, găsind o modalitate de a accepta și a îmbrățișa moartea ca parte a vieții. Numai dintr-o astfel de poziție putem începe să depășim teama de mortalitatea noastră și apoi toate fricile mai mici care ne năpădesc viața.

CÂND Aproape că am murit, m-a făcut să mă gândesc — ACESTA SE POATE ÎNTÂMPLA DIN NOU ÎN ORICE SECUNDĂ. Mai bine mă grăbesc și fac ce vreau. AM ÎNCEPUT SĂ TRĂIȘC CA N-AM TRĂIT NICIODATĂ. CÂND FRICA DE MOARTE A DISPARAT, ATUNCI NIMIC VA POATE DERANJA ȘI NIMENI NU TE POATE OPRIRE.

— 50 de cenți

Recunoştinţe

Această carte este dedicată lui NANA mea, o femeie cu putere, putere şi mare hotărâre. Ea mi-a insuflat cunoştinţe. Nu există cunoaştere care să nu fie Putere.

— 50 de cenţi

În primul rând, mulţumirile mele sunt adresate Annei Biller pentru sprijinul ei iubitor, editarea ei abil a *Legii a 50-a* şi celelalte nenumărate contribuţii ale ei la carte.

Legea a 50-a îşi datorează existenţa lui Marc Gerald, agentul literar al lui Fifty. Ne-a reunit pe Fifty şi pe mine în primul rând şi a ghidat cu pricepere proiectul de la început până la sfârşit. De asemenea, trebuie să-i mulţumesc agentului meu, Michael Carlisle, de la InkWell Management, pentru contribuţiile sale la fel de nepreţuite; asistentul său la Inkwell, Ethan Bassoff; şi Robert Miller, editor extraordinar al HarperStudio, care a jucat un rol atât de important în modelarea conceptului cărţii. De asemenea, la HarperStudio, aş dori să le mulţumesc lui Debbie Stier, Sarah Burningham, Katie Salisbury, Kim Lewis şi Nikki Cutler; şi pentru munca lor la designul cărţii, Leah Carslon-Stanisic şi Mary Schuck.

Aş dori să-i mulţumesc lui Ryan Holiday pentru asistenţa sa în cercetare; Dov Charney pentru sprijinul şi inspiraţia sa; bunul meu prieten Lamont Jones pentru numeroasele noastre discuţii pe această temă; şi Jeffrey Beneker, profesor asistent în cadrul incomparabilului departament de clasici de la Universitatea din Wisconsin din Madison, pentru sfaturile sale academice.

Pe partea lui Fifty, grupul său de management, Violator, mi-a oferit un sprijin extraordinar pentru proiect. Pentru aceasta, trebuie să-i mulţumesc în primul rând lui Chris Lighty, CEO al Violator şi omul din spatele tronului.

Theo Sedlmayr, avocatul și managerul de afaceri al lui Fifty, au acordat cu generozitate din timpul lor;

Laurie Dobbins, președintele Violator; Barry Williams, brand manager; Anthony Butler (mai bine cunoscut sub numele de AB); Bubba; și Hov. De asemenea, o mențiune specială merită lui Joey P (cofondatorul Brand Asset Digital) și Nikki Martin, președintele G-Unit Records, pentru informațiile ei neprețuite despre Fifty din primele sale zile în afaceri.

Aș dori să-i mulțumesc și lui Tony Yayo, Busta Rhymes, Paul Rosenberg (președintele Shady Records și managerul lui Eminem), romancierului Nikki Turner, Quincy Jones III și Kevin și Tiffany Chiles de la DonDiva.

Aș dori să-i acord o mențiune specială lui George „June” Bishop pentru că mi-a oferit turul Southside și m-a ajutat să înțeleg lumea bogată a hustling-ului.

În fine, pentru sprijinul nemăsurat pe care l-au acordat în timpul scrierii cărții, aș dori să-i mulțumesc mamei mele, Laurette; sora mea, Leslie; și, ca întotdeauna, pisica mea, Brutus.

— Robert Greene

DE ASEMENEA CU 50 CENT

50 X 50: 50 de cenți în propriile sale cuvinte
De la piese la greutate: Once Upon a Time in Southside Queens

TOATE DE ROBERT GREENE

Arta Seducției
Cele 33 de strategii de război
Cele 48 de legi ale puterii

Drepturi de autor

Ediție digitală Adobe iulie 2009 ISBN 978-0-06-195911-0

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

± Cărți electronice HarperCollins

Despre editor

Australia
HarperCollins Publishers (Australia) Pty. Ltd.
25 Ryde Road (PO Box 321)
Pymble, NSW 2073, Australia http://www.harpercollinsebooks.com.au

Canada
HarperCollins Publishers Ltd.
55 Avenue Road, Suite 2900 Toronto, ON, M5R, 3L2, Canada
http://www.harpercollinsebooks.ca

Noua Zeelandă
HarperCollinsPublishers (Noua Zeelandă) Limited PO Box 1
Auckland, Noua Zeelandă http://www.harpercollins.co.nz

Regatul Unit
HarperCollins Publishers Ltd.
77-85 Fulham Palace Road
Londra, W6 8JB, Marea Britanie http://www.harpercollinsebooks.co.uk

Statele Unite
HarperCollins Publishers Inc.
10 East 53rd Street
New York, NY 10022
http://www.harpercollinsebooks.com